Gabriel Tortella
Clara Eugenia Núñez

El desarrollo de la España contemporánea

Historia económica de los siglos XIX y XX

Tercera edición

Alianza Editorial

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

© Gabriel Tortella Casares, 1994, 1998 y 2011, y Clara Eugenia Núñez Romero-Balmas, 2011
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1994, 1998 y 2011
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15; 28027 Madrid; teléf. 91 393 88 88
www.alianzaeditorial.es
ISBN: 978-84-206-8468-0
Depósito legal: M. 4.650-2011
Fotocomposición e impresión EFCA, S.A.
Parque Industrial «Las Monjas»
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)
Printed in Spain

SI QUIERE RECIBIR INFORMACIÓN PERIÓDICA SOBRE LAS NOVEDADES DE ALIANZA EDITORIAL, ENVÍE UN CORREO ELECTRÓNICO A LA DIRECCIÓN:

alianzaeditorial@anaya.es

Índice

Índice de cuadros 11
Índice de gráficos 15
Índice de mapas 19

Listado de siglas 21
Listado de fotos 23

Prólogo 27

1. Introducción. Visión de conjunto 31
1. Panorama general 31
2. Factores de atraso: la agricultura y los recursos naturales 37
3. Factores institucionales: educación y alfabetización 42
4. Factores de recuperación 50

2. El siglo XIX: política, demografía y capital humano 53
1. El legado del Antiguo Régimen 53
2. Atraso económico y frustración política 59
3. La población: las causas del estancamiento 63
4. Matrimonio y estacionalidad 68
5. Migraciones, regiones y ciudades 70
6. Capital humano 77

3. La agricultura: la persistencia del subdesarrollo 87
1. La desamortización 88
2. Producción y productividad 96
3. Agricultura y crecimiento económico 106

4. La industria: una larga infancia 113
1. Introducción 113
2. Los textiles 116
2.1 El algodón 116
2.2 Las otras fibras 123
3. La siderurgia 125
4. Las otras industrias 132
5. La minería 138
6. La energía 152
7. Conclusión 155

5. Transportes y comercio 159
1. Los problemas del transporte 159
2. El ferrocarril 164
3. El comercio interior 174
4. El sector exterior 178
4.1 La balanza comercial 179
4.2 La balanza de pagos 190

6. Dinero y banca 199
1. Introducción 199
2. El sistema monetario 202
3. El sistema bancario 206
3.1 Los precursores 207
3.2 Los años 1850-1874 209
3.3 Los años 1874-1900 212
4. El mercado de capitales 217
5. Conclusiones 218

7. El Estado en la economía 221
1. La evolución de la Hacienda 221
2. Política fiscal: el Presupuesto 225
3. Política fiscal: la Deuda pública 233
4. La política comercial 240
5. La política monetaria 250

8. El factor empresarial 255
1. Banca y ferrocarriles 257
2. Industrias agrarias 259
3. Minería y metalurgia 262
4. Bienes de equipo y energía 265
5. Actitudes empresariales 269
6. La educación de los empresarios 273
7. Factores de largo plazo 275

9. El siglo XX 281
1. Macromagnitudes 281
2. Ventajas y desventajas de la periodización 284
3. Evolución económica y regresión política 287

10. El capital humano: modernización demográfica y educativa 293
1. Nacimientos y defunciones 293
1.1 Menos muertes 298
1.2 Menos nacimientos 304
2. Regiones y migraciones 308
3. Urbanización 312
4. Capital humano, trabajo y desarrollo económico 314
4.1 Capital humano y educación 314
4.2 La movilidad del trabajo 320
4.3 Tecnología e innovación 324
5. Conclusiones 328

11. La transformación de la agricultura: del hambre al festín 331
1. Vieja y nueva política 331
1.1 El proteccionismo arancelario 331
1.2 La Reforma Agraria de la República 334
1.3 Créditos, subvenciones y política de precios 336
1.4 Política hidráulica, colonización y concentración parcelaria 342
2. Evolución y crecimiento 345
3. El mar y la montaña 356
4. El reto europeo 361

12. Industrialización y desindustrialización 367
1. Industria y política 367
2. Diversificación 371
3. Autarquía y monopolio 385
3.1 Financiación inflacionaria 397
3.2 Estrangulamientos exteriores 397
3.3 Tensiones laborales 398
3.4 Oferta rígida 398
4. Apertura y modernización 401
5. Crisis y reconversión 412
5.1 El contexto internacional 413
5.2 Las causas internas 415
5.3 Privatización, concentración e internacionalización 421
6. El problema energético 424

13. Sector exterior, transporte y comunicaciones 437
1. La balanza de pagos 437
2. La balanza comercial 451
3. La relación de intercambio 457

4. Transporte y comunicaciones 460
4.1 El ferrocarril 460
4.2 Las carreteras y el automóvil 463
4.3 El tráfico marítimo 464
4.4 El tráfico aéreo 466
4.5 Las comunicaciones 469

14. Dinero y Banca 473
1. Una circulación fiduciaria 473
2. La banca privada 484
3. La banca oficial y las cajas de ahorros 498
4. La competencia oligopolística 505
5. La Bolsa y el mercado de valores 507

15. El papel del Estado 513
1. La tradición mercantilista 513
2. Los problemas de la Hacienda 518
3. Dinero e inflación 533
4. Del proteccionismo a la autarquía para terminar en Europa 538
5. Comunidades y regiones 545
6. Conclusiones 550

16. Conclusiones 553
1. España, Europa, el mundo 553
2. Crecimiento económico y desarrollo político 557
3. El futuro como historia 568

Cronología 581

Bibliografía 591

Índice alfabético 623

Índice de cuadros

1.1 Índices de renta por habitante y producción industrial en España, 1800-1950 (1900 = 100) 32
1.2 Renta por habitante en seis países como porcentaje de la renta combinada de Gran Bretaña y Francia, 1800-1980 33
1.3 Tasas de analfabetismo en seis países europeos, 1850-1910 45
1.4 Estudiantes asistentes a escuelas primarias por cada mil habitantes, 1850-1930. 47

2.1 La población española, 1787-1900 63
2.2 Crecimiento y otras variables demográficas en varios países europeos 64
2.3 Emigración y crecimiento demográfico en siete países europeos, 1830-1900 71
2.4 Población de España por Comunidades Autónomas, 1787, 1857 y 1900 73

3.1 Valor de los bienes desamortizados durante el siglo XIX 94
3.2 Producción y rendimientos de la agricultura española en 1857 98
3.3 Producción agrícola estimada, 1800-1890 99
3.4 Números índices de la producción agrícola, 1800-1890 100
3.5 Producción agrícola, superficie cultivada y productividad, 1893 y 1900 101
3.6 Rendimientos agrícolas en varios países europeos, 1890-1910 103

4.1 Importaciones de algodón en rama por el puerto de Barcelona, 1814-1913 118
4.2 Tasas de crecimiento de las importaciones de algodón 119
4.3 Producción española de hierro y de acero, 1860-1904 130
4.4 Producción de lingote de hierro y de acero en varios países europeos en 1900 131
4.5 Participaciones sectoriales en la industria española 133

4.6 Producción minera española, 1830-1904 142
4.7 Exportaciones españolas de minerales y metales, 1850-1904 143
4.8 Exportaciones españolas de minerales y metales como porcentaje de la producción, 1850-1904 144
4.9 Producción y exportación de mineral de hierro en varios países europeos, 1900 144
4.10 Tasas de crecimiento medio anual del índice industrial español, 1850-1900 156
4.11 Niveles de industrialización por habitante en Europa, 1800-1910 157

5.1 El transporte de mercancías en España, 1860-1910 163
5.2 Longitud de la red ferroviaria, 1850-1935 167
5.3 Composición del comercio exterior español 180
5.4 Flujo de capitales extranjeros en España (excluida Deuda pública): totales decenales y su distribución por países, 1851-1913 193
5.5 Deuda pública exterior española: cantidades efectivas suscritas, 1768-1891 193
5.6 Inversión extranjera y comercio exterior (10^6 pesetas) 195

6.1 Composición aproximada de la Oferta monetaria hacia 1865 211
6.2 Stock monetario y Oferta monetaria en 1900 216

7.1 Ingresos, gastos y saldo presupuestario, 1850-1906 226
7.2 Ingresos presupuestarios acumulados, 1850-1890 228
7.3 Gastos presupuestarios acumulados, 1850-1890 232

8.1 Actitudes de empresarios españoles ante posibles reducciones arancelarias y la renovación de los tratados de comercio, 1889 271

10.1 La población española en el siglo XX 294
10.2 Población, crecimiento y otras variables demográficas en varios países europeos, 1900 y 2000 295
10.3 Distribución de la población por Comunidades Autónomas, 1787-2001 310
10.4 Densidades de población regionales comparadas, 1787, 1900 y 2001 311
10.5 Indicadores de urbanización en España: ciudadanos de municipios de más de 50.000 y 100.000 habitantes, 1900-2001 313
10.6 Distribución sectorial de la población activa, 1877-2001 322

11.1 La superficie cultivada, 1891-1996 333
11.2 Producto agrario, productividad y rendimientos, 1900-2001 346
11.3 Tasa de crecimiento del producto agrario, 1900-2001 347
11.4 Indicadores de capitalización, maquinaria y fertilizantes, y empleo de mano de obra, 1907-2000 348
11.5 Principales producciones agrícolas, 1901-1998 353
11.6 Participación de la agricultura en el PIB y productividad sectorial en Europa, 1980-2008 362

12.1 Datos básicos de la industria, 1850-2000 369
12.2 Composición sectorial de la industria española, 1900-1980 372

12.3 Producción de acero en varios países, 1930 378
12.4 Ritmo de la construcción en España, 1860-1935 380
12.5 Producción de cemento en varios países, *ca.* 1933 382
12.6 Importaciones de bienes de equipo y relaciones de intercambio industria-agricultura, 1931-1959 396
12.7 Principales sectores industriales según sus tasas de crecimiento en el período 1958-1972 403
12.8 Producción y productividad en la industria, 1964-1985 (en pesetas de 1970) .. 404
12.9 Consumo de energía en España, 1830-2000 425

13.1 Estructura del comercio exterior español, 1922-2009 452
13.2 Exportaciones de frutas frescas y aceite de oliva como porcentaje de las exportaciones totales, 1905-1950 453
13.3 Distribución geográfica de las exportaciones españolas, 1915-2009 456

14.1 Número de bancos en España, 1900-2010 485

15.1 Participación del gasto público en la Renta Nacional para varios países, 1900-2008 515
15.2 Presupuestos comparados del Estado español, 1850-1890, 1971, 1980 y 2008 . 524
15.3 Deuda pública como porcentaje de la Renta Nacional, 1880-2001 531
15.4 Disparidades en renta por habitante de las regiones españolas 548

16.1 Gasto público como porcentaje del PIB 567
16.2 Índice de la economía del conocimiento (KEI) ponderado por la población en 2009 (normalizado) 575

Índice de gráficos

1.1	Índice de Renta Nacional por habitante. España 1800-1980	34
1.2	Renta por habitante en seis países como porcentaje de la renta británica y francesa combinadas	34
1.3	Dos índices de producción industrial, 1800-1990	35
1.4	Evolución de las tasas de alfabetización en Europa	44
1.5	Tasas de analfabetismo en cinco países europeos	45
1.6	Estudiantes asistentes a escuelas primarias por cada mil habitantes, 1860-1930.	48
2.1	Índices de precios, general y de cereales, Castilla la Nueva (1721-1730 = 100)..	55
2.2	Índices de precios agrarios en Castilla la Nueva (precios nominales y relativos), 1700-1800	56
2.3	El mercado de cereales en la España del siglo XVIII	57
2.4	Nivel de estudios de las generaciones nacidas entre 1832 y 1979	83
2.5	El diferencial sexual: tasas brutas de escolarización primaria, alumnos por maestro y tasa de masculinidad entre los maestros, 1832-1990	83
4.1	Importaciones de algodón en rama por el puerto de Barcelona	120
4.2	Índice de producción industrial, 1850-2000 (1929 = 100)	155
5.1	Índices del movimiento de transporte, 1860-1913	162
5.2	Precios del trigo en tres provincias españolas, 1858-1904	175
5.3	Precios del aceite en tres provincias españolas, 1863-1905	176
5.4	El comercio exterior, 1821-1913	181
7.1	Ingresos, gastos y saldo presupuestario, 1850-1902	227
7.2	Deuda pública en circulación y pagos ejecutados por Deuda pública, 1850-1905	234

7.3	Renta de Aduanas, 1850-1902	249
7.4	Interés medio de los descuentos del Banco de Barcelona, 1850-1904	252
9.1	Renta por habitante en España, Italia y Francia, 1890-2008	282
10.1a	Tasas brutas de natalidad y mortalidad, 1858-2001	296
10.1b	Tasa de crecimiento natural, 1858-2001	296
10.2	Evolución de las tasas de crecimiento natural en cuatro países europeos, 1800-2000	298
10.3	Sobremortalidad masculina a distintas edades, en 1900, 1950 y 1980	302
10.4	Decremento de la sobremortalidad masculina a distintas edades, 1900, 1950 y 1980	303
10.5	Natalidad (por 1.000) y edad de la novia, 1913-1988	307
10.6	Tasas de alfabetización en España, Francia, Italia y Portugal, 1890-1990	315
10.7	Estudiantes superiores, 1900-1993 (por 100 habitantes de entre 20 y 24 años)	316
10.8	Nivel medio de estudios de la población laboral, 1894-1984	317
10.9	Distribución porcentual del número total de empleos por sectores, 1930-2000	321
10.10	Tasa de ocupación en la agricultura y la pesca, y salarios agrícolas, 1920-2001	323
10.11	Patentes registradas por mil habitantes en función de la residencia, 1860-2000	325
11.1	El producto bruto de la agricultura española, 1890-2000	347
11.2	Índices de producción agraria, 1900-2000	354
11.3	Producción de trigo en kilos por habitante, 1901-1999	354
11.4	Cabezas de ganado, 1910-1999	355
11.5	Capturas pesqueras, 1908-2000	357
12.1	Índice de producción industrial, 1900-2000	368
12.2	Índices sectoriales de producción industrial, 1900-2001	372
12.3	Ritmo de la construcción en España, 1901-2001	379
12.4	Índice de producción industrial total y por habitante, 1920-1960	386
12.5	Índices de producción industrial de España e Italia, 1925-1960	392
12.6	Índices sectoriales de producción industrial, 1950-2001	408
12.7	Consumo bruto de energía primaria, 1900-2001	426
13.1	Grado de apertura: España y Europa, 1864-2000	439
13.2	Grado de apertura: dos estimaciones, 1931-2000	442
13.3	Balanza de pagos: principales partidas de ingresos, 1931-1990	443
13.4	Balanza de pagos: principales partidas pasivas, 1931-1990	445
13.5	Saldos monetarios de la Balanza de pagos, 1940-1990	446
13.6	Balanza de pagos: saldos de las principales cuentas, 1961-2009	448
13.7	Déficit de la balanza comercial, 1961-2009	449
13.8	Relaciones reales de intercambio netas de España, 1816-2001	458
14.1	Agregados monetarios, 1900-1998	476
14.2	Velocidad de circulación del dinero, 1850-2000	477
14.3	Componentes de la Oferta Monetaria, 1900-1980	479
14.4	Proporciones billetes/Oferta Monetaria y billetes/Base Monetaria, 1900-1980	481

14.5 Coeficiente activos bancarios sobre Renta Nacional, 1915-2009 490
14.6 Cuota de mercado de las cajas de ahorros, 1856-2000 499
14.7 Evolución del volumen de negocio de la Bolsa de Madrid, 1831-1997 508
14.8 Evolución de la estructura del volumen de negocio efectivo de la Bolsa de Madrid, 1831-1997 509

15.1 Gasto del Estado en relación con el PIB, 1850-2001 516
15.2 Presión fiscal: impuestos respecto al PIB, 1850-2001 517
15.3 Saldo presupuestario respecto a los gastos del Estado, 1850-2001 522
15.4 Gastos de Fomento y sus sucesores como porcentaje del gasto total, 1900-1980.. 528
15.5 Índice de precios español, 1900-2000 535

16.1 Renta española relativa a la de distintos países, 1855-2000 570
16.2a El patrón latino de desarrollo en el siglo XXI 573
16.2b El patrón europeo de desarrollo en el siglo XXI 573

Índice de mapas

2.1 Crecimiento demográfico por Comunidades Autónomas, siglo XIX 75
5.1 La red ferroviaria hacia 1895 169
5.2 Líneas de las principales compañías 169

Listado de siglas

ABE	Anuario de la Ciudad de Barcelona
AE	Anuario Estadístico de España
AEBP	Anuario Estadístico de la Banca Privada
AEG	Allgemeine Elektrizitaets Gesellschaft (Compañía General de Electricidad)
AFYDSADE	Anuario Financiero y de las Sociedades Anónimas de España
AISA	American Iron and Steel Association
BCE	Banco Central Europeo
BCI	Banco de Crédito Industrial
BCL	Banco de Crédito Local
BHE	Banco Hipotecario de España
CAMPSA	Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos, S. A.
CASA	Construcciones Aeronáuticas, S. A.
CE	Comunidad Europea (más tarde UE)
CEE	Comunidad Económica Europea (más tarde CE)
CEPSA	Compañía Española de Petróleos, S. A.
CSB	Consejo Superior Bancario
CSIC	Consejo Superior de Investigaciones Científicas
EADS	European Aeronautics, Defense, and Space
ECE	Estadísticas del Comercio Exterior
EH	Estadísticas Históricas [ver Carreras (1989) o Carreras y Tafunell (2005) en bibliografía]
EHPAE	Estadísticas Históricas de la Producción Agraria Española [ver GEHR (1991) en bibliografía]
EM	Estadística Minera
ENASA	Empresa Nacional de Autocamiones S. A.

EP	Estadística de los Presupuestos Generales del Estado
FEAGA	Fondo Europeo Agrícola de Garantía
FEOGA	Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícolas
FIR	Financial Interrelations Ratio
FGD	Fondo de Garantía de Depósitos
FMI	Fondo Monetario Internacional
FORPPA	Fondo para la Ordenación y Regulación de los Precios y Productos Agrarios
GEHR	Grupo de Estudios de Historia Rural
HASA	Hispano Aviación, S. A.
HUNOSA	Hulleras del Norte, S. A.
ICCA	Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorro
ICGI	Impuestos Compensadores de Gravámenes Interiores
ICMLP	Instituto de Crédito a Largo y Medio Plazo
ICO	Instituto de Crédito Oficial
ICONA	Instituto para la Conservación de la Naturaleza
IEME	Instituto Español de Moneda Extranjera
INE	Instituto Nacional de Estadística
INI	Instituto Nacional de Industria
INH	Instituto Nacional de Hidrocarburos
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
MATESA	Maquinaria Textil, S. A.
MZA	Ferrocarril Madrid-Zaragoza-Alicante
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OECE	Organización Europea de Cooperación Económica (más tarde OCDE)
PAC	Política Agraria Comunitaria
PIB	Producto Interior Bruto
PNB	Producto Nacional Bruto
RENFE	Red Nacional de Ferrocarriles Españoles
REPESA	Refinería de Petróleo de Escombreras, S. A.
UCD	Unión de Centro Democrático
SED	Sociedad Española de la Dinamita
SENPA	Servicio Nacional de Productos Agrarios
SME	Sistema Monetario Europeo
SNT	Servicio Nacional del Trigo
TEC	Toneladas equivalentes de carbón
TEP	Toneladas equivalentes de petróleo
TIC	Tecnologías de la Información y las Comunicaciones
UE	Unión Europea

Listado de fotos

1. Gaspar M. de Jovellanos. El más brillante pensador de la Ilustración española. Foto: © Archivo Anaya 58
2. Manuel J. Quintana, poeta y autor del proyecto de reforma que inspiró la modernización de la educación española. Foto: © Prisma 79
3. Francisco Giner de los Ríos, fundador de la Institución Libre de Enseñanza, el gran movimiento innovador del pensamiento y la educación en la España contemporánea. Foto: © Aisa 81
4. Manuel Godoy, autor de la primera desamortización a finales del siglo XVIII. Foto: © Martín, J./Anaya 90
5. J. A. Mendizábal, banquero y político, impulsor de la desamortización eclesiástica. Foto: © Archivo Anaya 92
6. Pascual Madoz, ministro de Hacienda progresista, autor de la ley de «desamortización general» y de un monumental *Diccionario geográfico estadístico histórico*. Foto: © Aisa 93
7. Olivares. Foto: © Valls, R./Anaya 102
8. Agricultor arando con mulo, método de cultivo más común en España hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX. Foto: © Archivo Anaya 107
9. Málaga, puerto exportador agrario y minero por excelencia en el siglo XIX, cuya industria siderúrgica no tuvo porvenir. Foto: © Valls, R./Anaya 128
10. Almazara o molino de aceite. El sistema de prensado tradicional dominó hasta el siglo XX en una gran agroindustria exportadora. Foto: © Archivo Anaya 134
11. Cádiz, panorama de la ciudad, el puerto y la bahía. Foto: © Paisajes Españoles.. 161
12. Estación de Atocha, en Madrid, construida por el ferrocarril «Madrid-Zaragoza-Alicante», palabras que aún pueden leerse en la balaustrada que corona el pabellón. Foto: © Archivo Anaya 165

13. Una de las primeras locomotoras de vapor. Los errores en la planificación del ferrocarril hicieron que sus beneficios estuvieran muy por debajo de lo posible y deseable. Foto: © Sánchez, J./Anaya 172
14. La Aduana de Barcelona, la más activa del país en el siglo XIX. Foto: © AGE Fotostock 184
15. José Echegaray, literato (premio Nobel), ingeniero, economista y político, otorgó el monopolio de emisión de billetes al Banco de España contrariando sus convicciones liberales. El Banco de España reprodujo su efigie en varias emisiones de billetes. Foto: © Archivo Anaya 203
16. Manuel Girona, fundador del Banco de Barcelona, fue el primer gran banquero privado español. Foto: © Aisa 208
17. Sede del Banco de Santander, el banco privado más antiguo de España (aventajó al de Bilbao por unos meses). Foto: © Sanguinetti, J. A./Fototeca de España/Anaya 210
18. Ramón Santillán, hacendista, historiador y primer gobernador del Banco de España. Retrato de José Gutiérrez de la Vega. Colección Banco de España 224
19. Laureano Figuerola, economista y político, autor de las reformas monetaria, arancelaria y fiscal de la «Gloriosa Revolución» de 1868. Foto: © Aisa..... 246
20. Bodegas. La vinícola es una de las más tradicionales y, a la vez, innovadoras entre las industrias españolas de consumo. Foto: © Ortega, A./Anaya..... 261
21. El *Ictíneo* de Monturiol. Pese al atraso científico y empresarial de España, algunas individualidades, como Narcís Monturiol e Isaac Peral, que construyeron submarinos en el siglo XIX, dieron muestra de ingenio y originalidad. Foto: © Prisma 265
22. Antonio Basagoiti, banquero e indiano, fundó el Banco Hispano Americano, uno de los grandes de la banca privada. Foto: © Álbum 270
23. El Ministerio de Agricultura, sede del antiguo Ministerio de Fomento, simbólicamente situado frente a la estación de Atocha. Foto: © Cosano, P./Anaya 334
24. Agricultor arando con tractor. El parque de tractores aumentó vertiginosamente a partir de 1960, para sustituir a una mano de obra que emigraba a otras latitudes. Foto: © Steel, M./Anaya 350
25. Loyola de Palacio, ministra de Agricultura (1996-1999). Su mandato coincidió con un momento de modernización y auge del sector a su cargo. Foto: © EFE... 351
26. Distribuyendo abono mecánicamente. Hasta 1960 lo más común fue abonar manualmente. Foto: © AGE Fotostock..... 356
27. Altos Hornos de Vizcaya, la gran empresa siderúrgica vasca, líder en un sector oligopolístico, terminó siendo nacionalizada cuando ni siquiera su estatus privilegiado la ponía al abrigo de las pérdidas. Foto: © Aisa 377
28. ENSIDESA, la gran siderurgia estatal destinada a competir con el monopolio privado, que terminó siendo «capturada» por éste. Foto: © Steel, M./Anaya..... 391
29. Manuel de Torres fue el maestro de los mejores economistas e iniciador de los proyectos más importantes de economía aplicada (en la foto con Gabriel Tortella en un acto universitario en 1957). Foto: Archivo de Gabriel Tortella 393
30. Joan Sardà, desde el Servicio de Estudios del Banco de España, fue el inspirador del Plan de Estabilización de 1959, de la modernización de la política monetaria española y de los estudios de historia monetaria cuantitativa. Foto: © EFE..... 400

31. ENASA, fabricante de la marca Pegaso, fue en parte heredera de la Hispano-Suiza y produjo automóviles de alta gama, camiones y autobuses. Los coches de lujo tuvieron vida efímera. Foto: © EFE 406
32. El *600* fue el gran protagonista de la revolución automovilística del desarrollismo. Foto: © EFE 407
33. José Calvo Sotelo, ministro de Hacienda con Primo de Rivera, tuvo, pese a su indudable capacidad, el desacierto de instaurar el monopolio de petróleos. Foto: © EFE 429
34. El Talgo, español, y el AVE, franco-alemán, han sido los grandes modernizadores del transporte ferroviario de pasajeros. Foto: © EFE 462
35. La importancia de la flota española radica en el transporte de mercancías y, en especial, en el comercio exterior. Foto: © EFE 465
36. Iberia ha tenido el carácter de compañía de bandera española durante gran parte del siglo XX y lo que va del XXI, lo que le ha reportado grandes beneficios pero también grandes problemas por las exigencias del Estado que, a menudo, la ha considerado como un anexo del Ministerio de Asuntos Exteriores. Foto: © 6 × 6 Producción Fotográfica/Anaya 467
37. El Banco de España, uno de los más antiguos de Europa, evolucionó lentamente hacia la figura de un moderno banco central. Foto: © Cosano, P./Anaya 480
38. Francisco Cambó, político, abogado, empresario y coleccionista de arte, autor de una importante ley bancaria y un arancel proteccionista, presidió una gran multinacional de la electricidad. Foto: © Archivo Anaya 488
39. José Larraz, ministro de Hacienda (1939-1941). Su Ley de Desbloqueo resolvió el problema de la disparidad monetaria de las dos Españas. Dimitió por desacuerdo con las directivas económicas de la dictadura. Foto: © EFE 491
40. Mariano Rubio, desde los puestos de subgobernador y gobernador del Banco de España, diseñó la estrategia para mitigar la gran crisis bancaria del siglo XX. Foto: © EFE 496
41. Raimundo Fernández Villaverde, autor y ejecutor del Plan de Estabilización de 1899. Foto: © Aisa 518
42. Antonio Flores de Lemus, autor del «Informe de la Comisión del Patrón Oro» y protagonista de la «reforma tributaria silenciosa», fue el precursor de la economía aplicada en España. Foto: © Álbum 521
43. Enrique Fuentes Quintana fue autor intelectual y material de la Reforma Tributaria de 1977. Foto: © EFE 526
44. Edificio de los Nuevos Ministerios, cuya capacidad para albergar a todos los ministerios, objeto con que fue planeado, revela el enorme crecimiento del Estado en el siglo XX. Foto: © Aisa 529
45. Luis Ángel Rojo, desde el Servicio de Estudios del Banco de España, modernizó la concepción y los instrumentos de la política monetaria. Foto: © EFE 536
46. Alberto Ullastres, diseñador y ejecutor del Plan de Estabilización de 1959, fue también historiador económico. Foto: © EFE 542

Prólogo

El propósito principal de este libro es introducir al estudiante en los problemas básicos de la historia económica de la España contemporánea. Junto a esto, el libro aspira también a hacer reflexionar a nuestros colegas y otros estudiosos acerca de algunas posibles interpretaciones de la realidad histórica que pretende abarcar, y en particular acerca de la utilidad del enfoque económico para esclarecer otras parcelas de la historia, sin olvidar, por supuesto, la irremediable circularidad de las ciencias sociales.

La España contemporánea es un país mal conocido. Mal conocido por los españoles que, además de ser en general poco estudiosos, recelan (y en eso hacen bien) de las versiones oficiales de la historia; pero a quienes ese recelo a menudo les lleva (y en eso hacen mal) a englobar a toda la historia en su rechazo. Y mal conocido de los extranjeros, poco interesados en un país que dista mucho del centro de la atención internacional y que, cuando se interesan por él, tienden a circunscribir su enfoque a la España imperial, la que un día sí fue el centro de la atención mundial; y que, cuando se interesan por la España contemporánea, lo hacen atraídos por el romanticismo y el drama de la Guerra Civil, con escasa atención a su trasfondo económico-social. España mereció una cierta mayor atención internacional hace unos años por el relativo éxito de su transición de la dictadura a la democracia y de una economía intervenida a una más liberal. Pero la comprensión cabal de tal trayectoria reclama una óptica de largo plazo. El presente no se comprende sin la historia contemporánea, al igual que ésta no se entiende

totalmente sin las historias medieval y moderna. Pero no basta con la perspectiva histórica para comprender el presente. Hace falta también un instrumento de análisis, y en este papel la economía no tiene sustituto. En nuestra opinión, la perspectiva histórica y la caja de herramientas económicas pueden contribuir a un mejor conocimiento de nuestra historia reciente. El lector debe juzgar si la opinión está justificada.

Consideramos innecesario extendernos aquí sobre el plan de la obra. Es muy sencillo y una ojeada al índice de contenidos permitirá advertir que hemos combinado el método cronológico con el temático. En nuestra opinión, y así lo sostenemos en el primer capítulo, los dos siglos largos de historia que comprende el libro se diferencian claramente, y por tanto el libro los estudia en secuencia. Ahora bien, dentro de cada siglo el enfoque es temático. Como se dice en el capítulo 9, ésta es una perspectiva bastante nueva para el siglo XX, que tanto historiadores como economistas han tendido a contemplar de manera cronológicamente fragmentaria.

Pero trece años después de la segunda edición (aunque hayan mediado numerosas reimpresiones) era ya necesaria una revisión a fondo que no sólo incorporara los resultados de la nueva investigación, sino que diera cuenta del transcurso de la historia reciente. Se ha tratado, por tanto, en esta tercera edición de incorporar la historia económica de las últimas décadas del siglo XX y de la primera del XXI. Pero aunque el libro haya sido renovado y puesto al día muy radicalmente, habiéndose modificado casi todos los capítulos, algunos de ellos en profundidad, la división en dos grandes bloques cronológicos se ha mantenido porque pensamos que la visión a largo plazo, tan infrecuente en nuestra disciplina, sigue facilitando la percepción de los movimientos de fondo y el análisis económico de los grandes temas. Y también pensamos que muchas de las conclusiones que se derivan de esta perspectiva, como la hipótesis del «patrón latino», tan discutida en algunos momentos, resulta vindicada de nuevo desde la óptica actual, como se sostiene en las conclusiones.

La tarea del economista a menudo nos recuerda la partida de croquet en *Alicia en el País de las Maravillas*. El lector recordará que ese juego utilizaba erizos hechos bola como pelotas, flamencos (agarrados por el cuerpo y usando la cabeza para golpear) como mazos y sirvientes de la reina de corazones como arcos. La partida resultaba complicada por el hecho de que los flamencos doblaban el cuello para estudiar a quien los blandía, los erizos abandonaban la postura esférica y emprendían la marcha, y los arcos, impacientes, también se erguían y se movían en todas direcciones. Al economista le ocurre lo mismo que al jugador de croquet en el reino de los naipes: su tarea consiste en marcar reglas de juego y fijar modelos (el famoso *caeteris paribus*) en un mundo que no se está quieto. Cuando el economista tiene perfilado su modelo, una perturbación (guerra, sequía, cambio de

gustos o de costumbres, o cualquier otra calamidad) le trastrueca los supuestos y se lo deja inservible. La tarea de escribir un libro como el presente se parece a la del economista no sólo por lo mucho que de común tiene el oficio de historiador económico con el de economista, sino porque el libro es un modelo del estado de la cuestión científico en un momento dado. Pero la ciencia tampoco para y cuando tiene uno terminados varios capítulos resulta que alguno de ellos ha quedado obsoleto por la aparición de nuevos trabajos. Uno va poniendo parches como puede, pero al cabo debe acabar y entregar su original con la convicción de que los erizos se van por un lado y los flamencos por otro, y la partida de croquet no se puede concluir; lo cual, por inquietante que resulte a los autores, es signo muy favorable de la salud de nuestra disciplina. Vaya esta larga fábula como excusa de los muchos defectos y carencias de las páginas que siguen y como explicación de los cambios que hemos tenido que introducir en esta edición.

El modelo básico que subyace, sin embargo, tiene largas raíces. Por supuesto se trata de un modelo interpretativo verbal, no econométrico. Este libro tiene una fuerte deuda con Antonio Ramos Oliveira, autor no citado, pero cuya *Historia de España* ha influido en nuestras investigaciones y nos ha servido de hilo conductor, sobre todo al relacionar la política con la economía. Otros grandes acreedores intelectuales son Raymond Carr (tampoco citado), Jaume Vicens Vives, Rondo Cameron, Carlo Cipolla y David Landes. Estos autores son quizá los que más han influido en la interpretación que este libro ofrece sobre la historia de la España contemporánea y los factores que la han conformado.

Hay un número de amigos y colegas a los que este libro debe mucho. La mayoría de ellos están citados en la bibliografía, pero otros no, porque no han escrito sobre temas directamente relacionados con la historia económica de la España contemporánea. Entre las personas con las que hemos discutido temas e intercambiado ideas y bibliografía están los amigos Carlos Barciela, Mercedes Cabrera, Albert Carreras, Leonardo Caruana, John Coatsworth, Sebastián Coll, Paco Comín, Roberto Cortés Conde, Carlos Marichal, Stefano Fenoaltea, Pedro Fraile, José Luis García Ruiz, Manuel Jesús González, Edward Malefakis, Jordi Maluquer de Motes, Pablo Martín Aceña, Begoña Moreno, Pepe Morilla, Gregorio Núñez Romero-Balmas, José María Ortiz-Villajos, Leandro Prados de la Escosura, Jordi Palafox, Gloria Quiroga, Jaime Reis, David Ringrose, Carlos Rodríguez Braun, Felipe Ruiz Martín, Pedro Schwartz, James Simpson, Carles Sudrià, Piero Tedde, Antonio Tena, Pier Angelo Toninelli, Gianni Toniolo, Teresa Tortella, Michelangelo Vasta, Eugene White, y Vera Zamagni. La lista bibliográfica remediará las muchas omisiones. También queremos mencionar el apoyo de nuestros padres, Gabriel Tortella Oteo, María Teresa Casares, Gregorio Núñez Noguerol (por desgracia ya desaparecidos), e Ita Romero-Balmas,

que además de darnos su aliento y su cariño, nos permitieron usar sus bibliotecas particulares, y nos regalaron (y legaron) libros que nos han ayudado mucho en nuestro trabajo.

También son cuantiosas las deudas institucionales. En primer lugar, el Comité Fulbright, que nos permitió a ambos iniciar nuestra formación académica en Estados Unidos en momentos muy distintos, pero con experiencias muy similares. En segundo, el Banco de España, cuyo «Proyecto Europeo» financió años de investigación sobre la economía española contemporánea por un grupo de historiadores económicos coordinados por Gabriel Tortella y apoyó la investigación doctoral de Clara Eugenia Núñez. Mención especial merecen la biblioteca y el archivo del Banco, administrados por un grupo de bibliotecarios y archiveros amables y competentes. También ha contribuido el Ministerio de Educación y Ciencia, a través de la Universidad de Alcalá y de la UNED, cuyos programas de sabático nos permitieron largas estancias en Chicago, Princeton (Institute for Advanced Study), Harvard y Columbia. John Coatsworth, John Elliott y Edward Malefakis nos ayudaron a gestionar nuestras estancias en estos centros y nos dieron apoyo y amistad mientras estuvimos allí. Lo mismo cabe decir de la Unión Europea, uno de cuyos proyectos SPES sobre educación y capital humano ha contribuido a parte de la investigación sobre la que se sustenta el libro.

Queremos agradecer asimismo la paciencia y la atención de los amigos de Alianza, en especial Cristina Castrillo.

Pero todos éstos son acreedores, no responsables. Las responsabilidades que haya son exclusivamente nuestras. Si el libro resulta una caótica partida de croquet, será culpa de sus autores (o del gato de Cheshire), pero en ningún caso de aquellos que trataron de ayudarnos.

Madrid, noviembre de 2010

1. Introducción. Visión de conjunto [1]

1. Panorama general

La historia económica de la España contemporánea se divide claramente en un siglo XIX de crecimiento lento y atraso con respecto a la norma europea, y un siglo XX de crecimiento rápido y recuperación de gran parte del terreno perdido con respecto a Europa. Una simple ojeada a los Cuadros 1.1 y 1.2 y a los Gráficos 1.1, 1.2 y 1.3 nos permite comprobar este aserto. (En nuestra modesta opinión, las evoluciones de Italia y Portugal pueden, a grandes rasgos, parangonarse con la española).

A su vez el siglo XIX español tiene dos claros subperíodos. Durante la primera mitad, la economía permaneció virtualmente estancada, lo cual a su vez fue resultado de dos fases divergentes: de 1800 hasta 1840 (final de la primera guerra carlista) hubo contracción económica; en el período 1840-1860 hubo una lenta recuperación. En la segunda mitad del siglo, empalmando con la recuperación a partir de 1840, se inició, aunque muy gradualmente, un proceso de crecimiento que ganó velocidad con el tiempo y que continuó en el crecimiento rápido del siglo XX.

Considerado en sí mismo, el siglo XX presenta características superficialmente similares a las del XIX, aunque en mayor escala: relativo estancamiento en la primera mitad, claro crecimiento en la segunda. El estancamiento

---

[1] Este capítulo reproduce con algunas modificaciones Tortella (1992b).

Cuadro 1.1 Índices de renta por habitante y producción industrial en España, 1800-1950 (1900 = 100)

Año	(1) Renta [b]	(2) Industria [a]	(3) Industria [b]
1800	62	—	24
	62	—	25
	62	—	24
	61	11	24
	63	17	32
1850	65	26	40
	67	39	48
	75	49	60
	83	67	72
	91	80	85
1900	100	100	100
	109	122	115
	126	145	—
	143	193	—
	134	184	—
1950	124	234	—
	187	479	—
	342	1.135	—
	455	1.658	—

[a] Según Carreras (1984).
[b] Según Prados (1988).

aparente de la primera mitad es la resultante de un rápido crecimiento en el período 1900-1930, y de una larga caída debida a los efectos combinados de la Gran Depresión, la Guerra Civil, y una depresión posbélica excepcionalmente larga. A partir de 1950, aproximadamente, tuvo lugar un proceso de crecimiento económico, que resultó muy rápido tanto en comparación con las tasas de períodos anteriores como con las internacionales.

Si bien a primera vista podría pensarse que hay una continuidad básica en el proceso descrito (con la única clara interrupción del período 1930-1950), es decir, un movimiento de progreso económico uniformemente acelerado, la realidad es que en historia económica los cambios cuantitativos se convierten en cambios cualitativos. Aunque es innegable que hubo un cierto crecimiento en el XIX, en total el cambio fue pequeño, y el país en su

Cuadro 1.2 Renta por habitante en seis países como porcentaje de la renta combinada de Gran Bretaña y Francia 1800-1980 (US $ de 1970 ajustados a la paridad de poder adquisitivo británica y francesa combinadas)

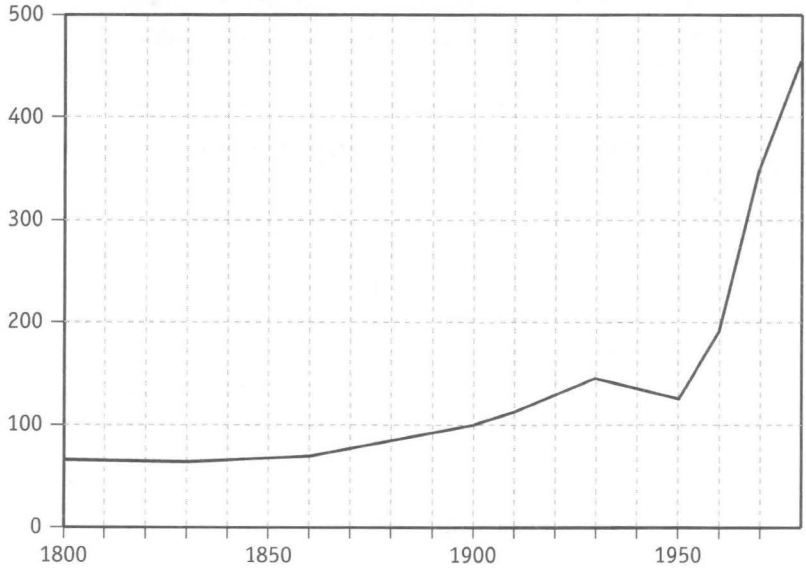
Año	(1) España	(2) Italia	(3) Gran Bretaña	(4) Francia	(5) Alemania	(6) Portugal
1800	94	—	120	92	—	—
1810	89	—	121	91	—	—
1820	85	—	121	90	—	—
1830	80	89	121	89	84	54
1840	70	81	122	88	79	47
1850	63	75	123	87	74	42
1860	57	71	123	86	71	38
1870	56	64	123	83	70	35
1880	55	58	123	82	70	33
1890	55	54	123	80	70	30
1900	54	58	117	83	75	30
1910	53	61	114	86	79	29
1920	55	61	108	91	78	28
1930	57	61	104	95	78	27
1940	47	58	107	91	77	26
1950	39	55	110	88	76	26
1960	44	70	104	95	111	29
1970	58	81	93	107	114	43
1980	62	83	88	112	118	46

FUENTE: Ver nota 3.

conjunto permaneció tradicional, agrario, ignorante y atrasado con respecto a Europa. Fue en el siglo XX cuando tuvo lugar ese cambio estructural profundo que llamamos *desarrollo económico*, cuando España experimentó la transición a la industrialización y la modernidad. Esto se ve claramente en el Gráfico 1.3. Desde esta gran perspectiva panorámica, creo que sigue siendo válida la afirmación de que «los principales acontecimientos económicos del siglo XIX español se reducen a la remoción de algunos obstáculos, a despejar el camino de la industrialización del siglo XX por medio de una serie de cambios en la estructura social e institucional»[2].

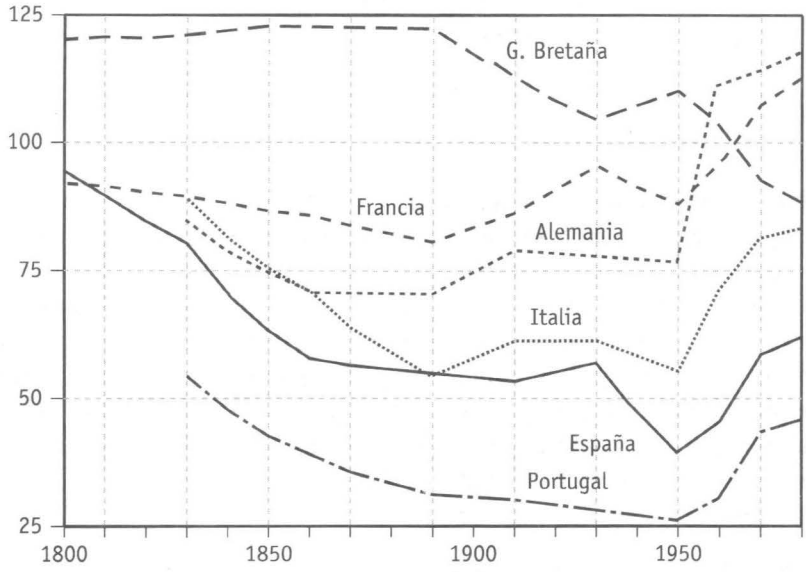
[2] Tortella (1973, p. 132). Véase una opinión moderadamente divergente en Carreras (1984, p. 146).

Gráfico 1.1 Índice de Renta Nacional por habitante. España 1800-1980



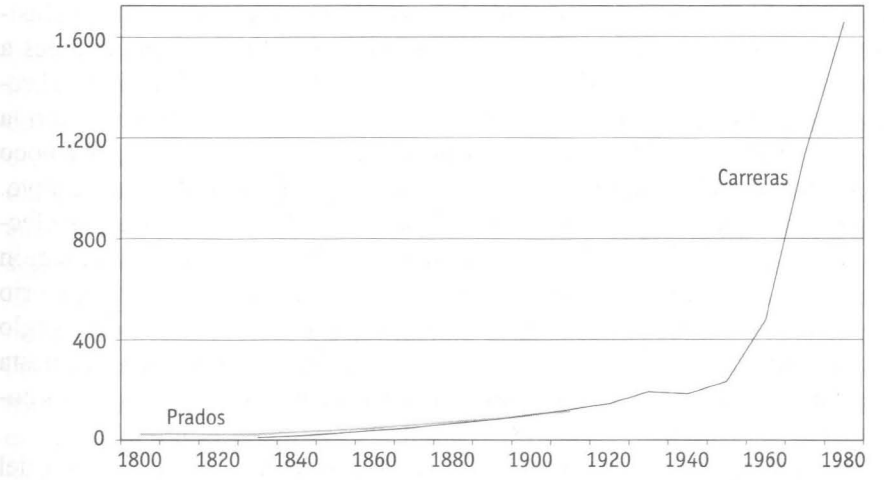
FUENTE: Cuadro 1.1, col. 1.

Gráfico 1.2 Renta por habitante en seis países como porcentaje de la renta británica y francesa combinadas



FUENTE: Cuadro 1.2.

Gráfico 1.3 Dos índices de producción industrial, 1800-1990



FUENTE: Cuadro 1.1, cols. 2 y 3.

¿Cómo puede explicarse este comportamiento? A este problema se dedican las próximas páginas. Para empezar, una segunda ojeada al Gráfico 1.2 nos revela que las curvas de Italia y Portugal siguen trayectorias muy parecidas a la de España [3]. Esto nos lleva a preguntarnos si las explicaciones que pudieran darse para el esquema español de retraso relativo en el siglo XIX y recuperación parcial en el XX no debieran examinarse en conjunción con los casos italiano y portugués. Sidney Pollard (1973 y 1982) sostiene que los patrones de industrialización europeos se entienden mejor adoptando una perspectiva regional más bien que nacional. De ser esto así (y la evidencia en este sentido nos parece innegable), ¿no debiéramos, al examinar el caso de España, que tiene fuertes similitudes con sus vecinos de la Europa sudoccidental, buscar patrones *regionales* (tanto en el sentido *supranacional* como en el *intranacional*), más que nacionales, de crecimiento y de atraso?

Si aceptamos que hay un cierto «patrón latino» de modernización, consistente en atrasarse en el XIX y recuperar (parte de) lo perdido en el XX,

[3] La serie de renta por habitante portuguesa está basada en la calculada por Leandro Prados de la Escosura sobre la base de Valério (1983) y Bairoch (1976), con la cifra de 1980 adaptada de las de Summers y Heston (1988). No hemos utilizado la serie más reciente de Justino (1987) para mantener la relativa homogeneidad de la serie reelaborada por Prados y porque sus pequeñas variantes no afectan en nada al razonamiento aquí expuesto, basado en grandes tendencias. Para las otras series ver Tortella (1994).

nuestra inmediata tarea será buscar explicaciones posibles que sean aplicables a los tres países de la región. El enfoque regional comparado tiene la ventaja de forzarnos a dejar de lado lo anecdótico o excesivamente exclusivo en la historia de cada país, y a concentrarnos en los rasgos comunes a partir de los cuales es posible la generalización. Por ejemplo: atribuir el retraso italiano al *librecambio* [4], el español al modo en que se llevó a cabo la *desamortización* [5], o el portugués al *imperialismo* británico [6], resulta poco satisfactorio, incluso poco «elegante» desde el punto de vista comparativo. Resulta difícil creer que tres causas diferentes produjeran los mismos efectos en tres países de características similares y situados en la misma región geográfica, en un mismo período de tiempo. Resultaría más satisfactorio encontrar una causa única productora del mismo efecto: quizá el desarreglo fiscal, común a los tres países en las mismas fechas, fuera una respuesta más convincente. Y si fuera así, uno querría preguntarse por las razones comunes de tal desorden presupuestario.

Si aceptáramos que nuestras sociedades eran culpables del *pecado* del desarreglo fiscal, deberemos investigar sus cuerpos y sus almas, esto es, sus *entornos geográficos* y sus *culturas*. La cultura de la Europa sudoccidental puede sintetizarse en una sola palabra, «Latina» —tan frecuentemente usada—, y se remonta al menos a su común pertenencia al Imperio Romano, que moldeó tantos de sus rasgos institucionales y de comportamiento, desde el lenguaje y la religión hasta el sistema legal. En cuanto a la dotación física de la cuenca mediterránea, es bastante homogénea, y ha determinado la elección de técnicas, de cultivos, incluso la forma de los sembrados, y por supuesto las dietas, de estos países durante siglos. Estos dos elementos, que a su vez están interrelacionados, pueden contribuir a explicar, como ahora veremos, las grandes líneas de la historia económica de la Europa sudoccidental en los siglos XIX y XX, e incluso, como veremos en el último capítulo del libro, sus perspectivas de crecimiento a comienzos del siglo XXI [7].

---

[4] Cafagna (1973, p. 292).

[5] Tortella (1970, p. 351); Nadal (1975, pp. 82-86).

[6] Pereira (1983, p. 315).

[7] Un artículo de Molinas y Prados de la Escosura (1989) niega explícitamente la existencia de un «patrón latino de desarrollo». Aunque muy imaginativo y esclarecedor, la evidencia que presenta este trabajo no es suficiente para apoyar su aserto; al contrario, en nuestra opinión más bien confirma la premisa de un paralelismo entre los patrones de crecimiento de Italia y España (no tratan de Portugal), aunque ellos encuentran que «la idea de dos caminos diferentes de desarrollo económico es más convincente». Vale la pena señalar que el patrón latino (o mediterráneo) en la agricultura queda de manifiesto en O'Brien y Prados de la Escosura (1992), donde se concluye que «las desventajas

2. Factores de atraso: la agricultura y los recursos naturales

El desarrollo económico de cualquier sociedad humana es el resultado de la interacción de dos grandes grupos de factores: la dotación de recursos físicos en el área habitada por esa sociedad, y la tecnología o el conocimiento disponible. Entre estos dos elementos, sin embargo, hay un factor de mediación crucial: la estructura institucional de la sociedad en cuestión. Si se acepta este punto de vista, el retraso de la Europa sudoccidental en el siglo XIX es un fenómeno cuyos orígenes se remontan a varios siglos antes. De hecho, durante las Edades Media y Moderna, la mayor parte de las innovaciones tecnológicas en agricultura estaban especialmente adaptadas a las condiciones climáticas y edafológicas de los países de la Europa septentrional: así ocurre con todas las innovaciones agrícolas citadas en los libros de texto, desde el arado pesado hasta las diversas modalidades de la *new husbandry,* la agricultura intensiva combinada con la ganadería. Mientras tenía lugar la «revolución agrícola» en la Europa del norte, la agricultura meridional, con muy escasas excepciones, continuó practicando el cultivo de año y vez en los cereales y arañando el suelo con el arado ligero de modo muy parecido a lo practicado en el Imperio Romano (cuando esta técnica, por cierto, era la mejor disponible, y en el norte de Europa todavía predominaba el nomadismo). Esta acumulación de innovaciones agrícolas adaptadas a las condiciones de los suelos húmedos y pesados del norte de Europa, acumulación que culminó en la «revolución agrícola» de la Edad Moderna, primero en Holanda y luego en Inglaterra, es la principal explicación de la creciente disparidad de renta y riqueza entre la Europa del norte y la del sur, que se puso claramente de manifiesto durante el siglo XIX [8].

No es necesario insistir aquí en la importancia que la agricultura tiene en las primeras etapas de la modernización de una economía. Aquellos países que fueron capaces de importar y adaptar a sus condiciones la «revolución agrícola» durante el siglo XIX pudieron así convertirse en potencias industriales y protagonistas de la segunda ola de modernizaciones económicas que tuvo lugar a finales del siglo XIX y principios del XX (es el caso,

---

comparativas de la Europa mediterránea en agricultura han sido quizá tan pronunciadas como la desventaja comparativa de Europa con respecto a la agricultura americana» (traducción de los autores del presente manual).

[8] Ver, por ejemplo, Cipolla (1976, esp. caps. 2, 3, 6 y 7). Para un ejemplo microeconómico de las barreras geográficas a la difusión de la técnica agrícola en la Italia del XIX, ver Galassi (1986). Simpson (1987) relaciona el atraso tecnológico, en el caso de España, con la abundancia de trabajo y la escasez de capital humano.

por ejemplo, de Alemania, Dinamarca y Suecia), mientras que los países que, por las razones que fueren, resultaron incapaces de «revolucionar» su agricultura permanecieron atrasados. Éste fue el caso de nuestros países latinos.

En el caso concreto de España, los obstáculos físicos a la modernización son muy fuertes, más quizá que en Italia o Portugal. El tamaño y la forma compacta de la Península, la altura y aridez de la «meseta central» encarecen el transporte, aíslan a gran parte del país del comercio de mercancías y de ideas y dificultan la transferencia de recursos humanos a actividades más productivas. En España, la geografía y la cultura se han reforzado mutuamente como obstáculos a la modernización desde el siglo XVII hasta el XX.

El sector primario, cuyo principal componente ha sido la agricultura, ocupó una fracción alta y constante de la población activa española (unos dos tercios) de principio a fin del siglo XIX. La situación parece haber sido bastante similar en Italia y Portugal, aunque la proporción italiana fue menor y comenzó a disminuir antes.

Está claro que la existencia de un sector agrícola tan grande constituyó un freno al desarrollo de la economía española [9]. En primer lugar, el bajo nivel de productividad agraria mantuvo la dieta alimenticia del español medio en torno al nivel de subsistencia, con poca mejora sustancial hasta bien entrado el siglo XX (la sustitución gradual del centeno y los «cereales pobres» por el trigo, y la introducción de la patata y el maíz parecen haber sido las mejoras más destacadas; por otra parte, hay razones para pensar que el consumo de carne por habitante decreció) [10]. Las cifras comparativas que tenemos para varios países europeos a finales del siglo XIX y principios del XX muestran que los rendimientos agrícolas en España y Portugal, y también, aunque en grado menor, en Italia, estaban muy por debajo de las correspondientes a Francia, Gran Bretaña o Alemania en productos tan básicos como el trigo, el centeno, la cebada y la patata [11]. En Italia, sin embargo, la dieta mejoró claramente y los precios relativos de los alimentos cayeron a finales del XIX [12].

El estancado sector agrícola también falló como mercado para la industria y como fuente de capital para la modernización económica. Esto está

---

[9] Lo mismo puede decirse de Portugal: Lains (1988).

[10] Gómez Mendoza y Simpson (1988); Simpson (1989).

[11] Ver Tortella (1985a, cuadro 3.5, p. 79) y Lains (1988).

[12] Cafagna (1973), pp. 301-302. Sin duda éste es un componente importante de alza en los salarios reales detectada por Zamagni (1984, 1986), aunque los niveles dietéticos permanecieran muy bajos en las ciudades. Sobre la comercialización y el autoconsumo en la agricultua italiana desde finales del XIX, ver Federico (1986).

muy claro en el caso español [13]. También en Portugal la agricultura permaneció atrasada técnicamente y constituyó un pobre mercado para la industria [14]. Sólo Italia es una excepción parcial a esta regla. En el norte la agricultura italiana comenzó a modernizarse y mecanizarse con el cambio de siglo. La dualidad de la agricultura italiana estaba claramente establecida a principios del XX. En 1910 el valle del Po, con el 13 por 100 de la tierra cultivable, generaba el 31 por 100 de la producción agrícola italiana, con una productividad triple que la del resto del país [15].

La alta mortalidad y la relativamente baja natalidad fueron causa de que tanto en España como en Portugal el campo exportara una baja proporción de mano de obra. El nivel de urbanización en España, en Portugal, e incluso en Italia (donde sólo el 16 por 100 de la población vivía en ciudades de más de 50.000 habitantes en 1911) [16] permaneció muy bajo durante el siglo XIX. Es difícil saber si fue la naturaleza conservadora de los campesinos lo que los mantuvo apegados a sus aldeas o el escaso dinamismo de la industria lo que causó la inercia de la población [17]. Finalmente fue el choque externo de la competencia de los cereales extranjeros lo que empujó a los campesinos españoles, italianos y portugueses hacia las ciudades y hacia el extranjero: la conocida «depresión agraria» finisecular puso en marcha un mecanismo que espontáneamente no se producía [18]. Esta incapacidad de la agricultura para generar el excedente demográfico que emigrara a las ciudades y trabajara en las nuevas fábricas es evidentemente un fenómeno común a los países latinos, Francia incluida, en claro contraste con el caso británico desde mediados del siglo XVIII y alemán desde mediados del XIX.

Por último, la agricultura debe generar un flujo abundante de exportaciones durante las primeras etapas del crecimiento, y en este aspecto tanto la agricultura española como la portuguesa fallaron casi por completo. La palabra «casi» está empleada muy deliberadamente, porque no puede negarse que la mayor parte de las exportaciones españolas y portuguesas en el siglo XIX fueron agrícolas (la mayor parte del resto fueron productos mine-

---

[13] Ver, por ejemplo, Tortella (1985a, 1978).

[14] Reis (1982, 1987); Lains (1988); Pereira (1983).

[15] Orlando (1969).

[16] Livi-Bacci (1969).

[17] Esta última es la interpretación de Prados (1988, cap. 4), para el caso español.

[18] Robledo (1988); Cazzola (1988); Leite (1987); Reis (1988). Mientras los dos primeros señalan la repercusión de la «crisis» sobre la emigración exterior, Reis da más importancia a las migraciones internas; las series de Leite, sin embargo, muestran un claro crecimiento de la emigración portuguesa al extranjero durante el último cuarto del XIX. Toniolo (1988, cap. 10), subraya la alta tasa de «paro encubierto» en la agricultura italiana al menos hasta la Primera Guerra Mundial.

rales). A pesar de este hecho innegable e inevitable —¿qué va a exportar un país no industrial más que productos primarios?— y a pesar de que las exportaciones españolas crecieron absolutamente y en relación con la renta, la proporción del comercio exterior dentro de la economía española en su conjunto permaneció demasiado baja y la contribución de la agricultura fue, por tanto, muy pequeña [19]. Sólo en Italia tuvo el sector exterior un papel dinámico a finales del siglo XIX y se dio un fuerte crecimiento y modernización de la agricultura a principios del XX [20].

La falta de progreso de la agricultura española constituyó, por tanto, uno de los principales obstáculos a la modernización económica del país. La falta de progreso agrario vino causada, a su vez, por una mezcla de factores físicos y culturales que son difíciles de separar. En nuestra opinión, sin embargo, el peso de los factores climáticos y edafológicos es muy considerable, más probablemente que en Italia o en Portugal. En palabras de un clásico de la geografía histórica:

> Hay grandes áreas [en España], especialmente en la Meseta, que apenas tienen suelo cultivable, y en otras zonas la pluviosidad es tan baja que el terreno es como la estepa. El problema agrario gira en torno a la pluviosidad y a la fertilidad del suelo. En el Norte, donde llueve lo bastante, y a veces más de lo bastante, el país es montañoso y el suelo pobre y erosionado [...] En la costa mediterránea las montañas peladas llegan hasta el mar, pero aquí y allá se encuentran pequeñas zonas fértiles e irrigables que forman las *huertas* y *vegas* intensamente cultivadas. [...] En la Meseta [...el] país es naturalmente seco, pobre e improductivo [...]
>
> Frecuentemente se contrasta a España con Italia. Ambas tienen grandes áreas de terreno yermo e improductivo, y los climas de las dos tienen mucho en común. Pero Italia, con poco más de la mitad de la superficie alimenta a una población casi el doble que la española [21].

Pero la comparación en recursos naturales sería desfavorable a España. Ni en Italia ni en Portugal se combinan los suelos pobres y rocosos con la baja pluviosidad para hacer incultivable una porción tan alta del territorio como en España. Los geógrafos han trazado una frontera climática que separa a la Europa húmeda del norte de la Europa seca del Mediterráneo. Al norte de esta línea la precipitación media anual está por encima de los

---

[19] Prados (1988, pp. 206-210). Las conclusiones para Portugal son muy parecidas: Lains (1988).

[20] Cafagna (1973); Cohen (1984); Toniolo (1988, cap. 10); Cohen y Federico (2001, cap. 4).

[21] Pounds (1947, pp. 217-219). Traducción de los autores. Las palabras en cursiva, en español en el original.

750 milímetros, y la temperatura y evaporación medias permiten que se mantenga un nivel mínimo de humedad en el suelo durante todo el año. Al sur de la línea la pluviosidad anual es de menos de 750 milímetros, y la temperatura y evaporación medias causan una excesiva sequedad del suelo. Ahora bien: esta línea dividiría Portugal e Italia aproximadamente por mitades: el Portugal seco comprendería el territorio al sur del Tajo, la Italia seca lo que queda al sur de una línea que uniera la isla de Elba con la península de Gárgano, Cerdeña y Sicilia incluidas. En el caso de España, sin embargo, la zona seca al sur de la línea comprendería aproximadamente el 90 por 100 del territorio: sólo la cornisa cantábrica, la cordillera pirenaica y Galicia constituyen la España húmeda. Ningún otro país de Europa occidental puede compararse con España en términos de aridez; Grecia quizá sea el único país europeo más seco que España [22]. Y a esto hay que sumar el factor de altitud. Como se repite a menudo, sólo Suiza en Europa tiene una altitud media mayor que España. Una consecuencia de la altitud es lo extremoso de las temperaturas, con efectos deletéreos para la productividad agraria. Ocupar el segundo puesto en Europa por altitud y por sequedad de clima hace de España un país con muy malas condiciones para el cultivo de cereales.

Podría pensarse, a primera vista, que un país mal dotado para la agricultura tendría ventaja comparativa en la industria, al ser bajo el coste de oportunidad que representaría para su población el abandonar una actividad (la agricultura) por otra (la industria). La idea puede parecer simplista, pero no es errónea. La temprana y bien culminada industrialización suiza, donde los factores humanos, por contraste con los físicos o los geográficos, parecen haber tenido un papel crucial, nos parece un paradigma apropiado en refuerzo de esta hipótesis. Ahora bien, si éste es el caso, podemos preguntarnos por qué no fue España, como lo fue Suiza, protagonista de un proceso afortunado de industrialización gracias a la ventaja comparativa.

Hay varias respuestas a esta pregunta, pero la clave reside en que Suiza tenía una inferioridad agrícola relativa aún mayor que España; según Bergier [23], Suiza ha importado casi la mitad de los alimentos que consume desde la Edad Media hasta nuestros días. A causa de la pobreza de la agricultura de subsistencia (y a la situación de Suiza en el corazón de Europa), los campesinos y agricultores suizos se diversificaron muy tempranamente y dedicaron parte de su tiempo al trabajo artesano. Por la misma razón, Suiza nunca persiguió la autosuficiencia. La transición a la industria, por tanto, se vio facilitada por una clara ventaja comparativa, por una política de corte librecambista y, por añadidura, por una formación adelantada de su capital

[22] Silva (1980).

[23] Bergier (1983, pp. 106, 179).

humano. La mayor parte de estos ingredientes está ausente tanto en el caso de España como en los de Italia y Portugal. En España, hasta finales del XIX, el comercio exterior apenas afectó las vidas de los habitantes de la Meseta, que eran prácticamente autosuficientes a un bajo nivel de subsistencia. La educación y la alfabetización se mantuvieron en nuestros países latinos, como vamos a ver de inmediato, a los niveles más bajos de toda la Europa occidental, mientras que Suiza fue una adelantada en materia de educación popular [24]. Por otra parte, los aranceles actuaron en los países latinos como barreras contra el cambio inducido por el comercio exterior, cambio que en este caso hubiera implicado una más rápida transferencia de recursos de la agricultura hacia la industria y los servicios [25].

3. Factores institucionales: educación y alfabetización

Los factores culturales son difíciles de medir y, por tanto, de someter a comparación internacional. Hay varios hechos, sin embargo, que sugieren haber sorprendentes afinidades entre nuestros tres países latinos. El hecho, por ejemplo, de que tanto Italia como Portugal y España padecieran gobiernos dictatoriales durante la primera mitad del siglo XX y, en el caso de los dos últimos, durante todo el tercer cuarto del siglo, sugiere una notable similitud en las reacciones político-sociales a los problemas y tensiones de la modernización económica en los tres países.

Podrían establecerse muchos otros paralelos institucionales entre nuestras tres naciones. Antes mencionamos los déficits presupuestarios crónicos que afectaron a las tres economías y produjeron sobre ellas efectos similares: afectaron a la política monetaria y desestabilizaron la moneda, elevaron los tipos de interés, desprestigiaron el crédito de los prestatarios públicos y privados en el extranjero y ejercieron un efecto de expulsión (*crowding-out*) sobre los prestatarios privados en los grandes mercados mundiales de capital, y a la postre empujaron a los gobiernos a nacionalizar y subastar los bienes de la Iglesia y de los municipios. La estructura de la propiedad de la tierra es otro de los rasgos institucionales que nuestros países latinos tienen en común entre sí y con otros países latinos y/o católicos en Europa

[24] Bergier (1983, pp. 177-179).

[25] Sobre los efectos del proteccionismo en España, Tortella (1985b) y Prados (1988), cap. 5. Sobre Portugal, Reis (1982) y Lains (1987 y 1988); para una opinión diferente, Pereira (1983, 1984), y su debate con Tortella en *RHE* (1985, III, 3). Sobre Italia, Toniolo (1988, cap. 10). Tanto Galassi (1986) como Simpson (1988) atribuyen a la protección arancelaria un efecto negativo sobre la técnica y la productividad agrarias en Italia y en España.

y América. Este rasgo es resultado de un complejo de factores físicos e históricos: las características del suelo mediterráneo se combinan con una extensa propiedad eclesiástica desde, al menos, la Edad Media, y con los efectos de las «reformas agrarias» del siglo XIX (*Risorgimento*, *desamortizaçao*, desamortización) para producir los problemas gemelos del latifundio y el minifundio, más la propiedad absentista y las diversas formas de medianería (*mezzadria*, *parçaria*, aparcería). Nos resulta, con todo, muy difícil atrevernos a especular sobre las causas y consecuencias concretas de este régimen de propiedad y asentamiento. Hasta qué punto viene determinado por causas físicas y hasta qué punto puede explicarse en términos puramente históricos y sociales; y cuáles sean los efectos que tienen el latifundio, el minifundio, la medianería, el arrendamiento o la administración por el propietario sobre la productividad agrícola, son todos problemas sobre los que se lee y escribe mucho, pero sobre los que se está muy lejos de la unanimidad, incluso de la más modesta coincidencia parcial o provisional [26].

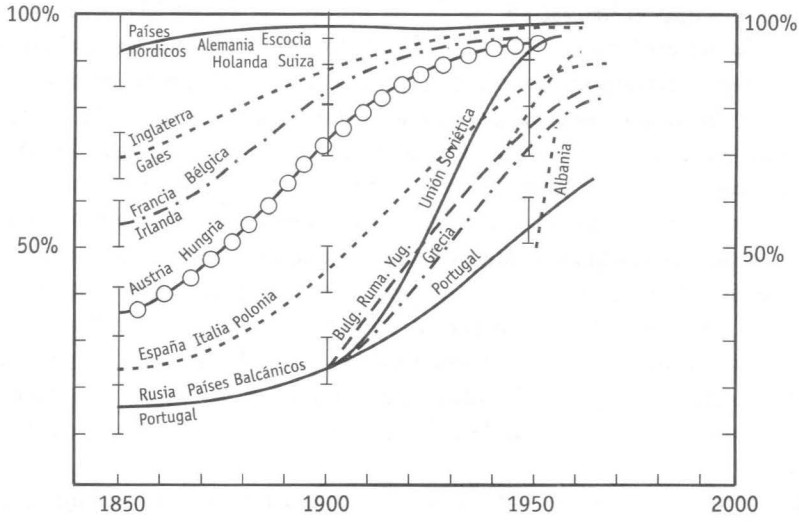
Hay otro rasgo que los países latinos comparten: su elevado analfabetismo. Por fortuna, a diferencia de lo que ocurre con otros parámetros sociales, el capital humano es fácilmente medible y, por tanto, comparable. El Gráfico 1.4, por ejemplo, nos da un panorama impresionista de la evolución histórica de las tasas de alfabetización en Europa. El Cuadro 1.3 y el Gráfico 1.5 nos ofrecen visiones más detalladas, menos impresionistas, de las tasas de analfabetismo en seis países europeos [27]. Ambos gráficos nos transmiten el mismo mensaje básico: estos tres países latinos tenían tasas de alfabetización claramente inferiores a las de la mayoría de los otros países europeos. Hacia 1900, por ejemplo, alrededor del 50 por 100 de la población adulta de Italia y España no sabía leer (ni, *a fortiori*, escribir). La tasa portuguesa era aún más baja. Por contraste, en Bélgica, uno de los menos alfabetizados de entre los países «desarrollados» o nórdicos, la proporción de los que no sabían leer en esa fecha era menos de la quinta parte de la población adulta (un 19 por 100), y en Francia e Inglaterra, naturalmente, la proporción era aún menor.

A la luz de estas cifras resulta imposible no establecer una relación entre alfabetización y desarrollo económico en Europa. Esto lo hacía explícitamente Sandberg hace unos años, al ordenar 21 países europeos por tasas de alfabetización *en 1850*, y mostrar que esta ordenación se correspondía casi exactamente con la de estos mismos países según su renta por habitante *en 1970*, pero no en 1850. Su conclusión era que las tasas de alfabetización, como «indicadores del stock de capital humano por habitante [...] son

[26] Ver Galassi y Cohen (1992).

[27] A partir de Cipolla (1969).

Gráfico 1.4 Evolución de las tasas de alfabetización en Europa



FUENTE: Johansson reproducido en Tortella (1992), p. 71.

un predictor asombrosamente bueno de la renta por habitante» a muy largo plazo [28]. Dicho en términos sencillos, si la renta indica el nivel de bienestar alcanzado por un país, la alfabetización o el capital humano revelan su capacidad de crecer: a mayor alfabetización mayor renta futura. Ahora bien, ¿por qué y cómo influye la alfabetización en el crecimiento económico?, y ¿qué factores determinan el que unos países sean alfabetizados y otros no? La discusión es larga y compleja, y aquí sólo podemos resumirla [29].

Lo primero que conviene aclarar es qué se entiende por alfabetización, el indicador de capital humano por excelencia si bien su definición puede variar con el tiempo. En términos estrictos tan sólo mide la capacidad de comunicación a través de la escritura, pero también es un indicador relativamente fiable de los conocimientos y las aptitudes de la población, así como de su capacidad futura de «aprender». Lingüistas y psicólogos sugieren que el aprendizaje del alfabeto y la gramática constituye un proceso que desarrolla la capacidad de raciocinio y abstracción, y estudios neurológicos

[28] Sandberg (1982, esp. pp. 686-690). Traducción española en Núñez y Tortella (1993, esp. pp. 75-80).

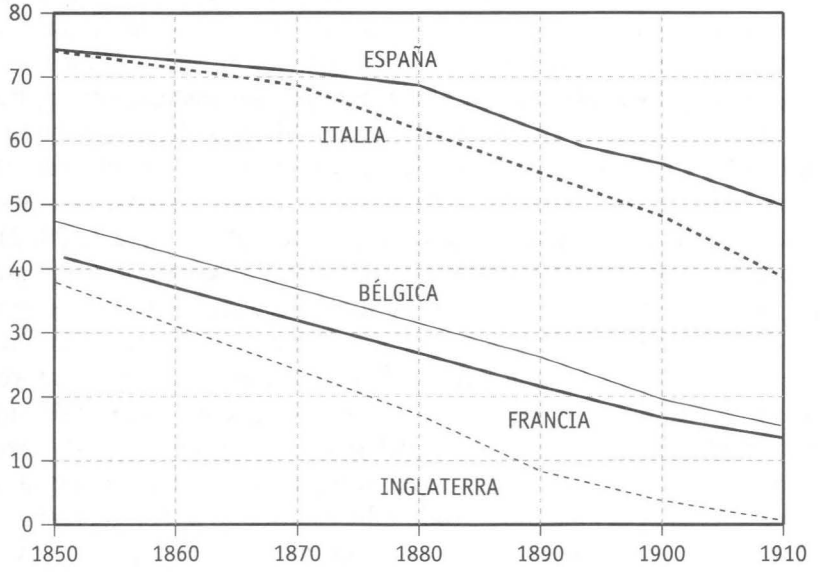
[29] Ver resúmenes en Núñez (1992) y Núñez y Tortella (1993, esp. pp. 15-38); y véanse un par de reseñas críticas de uno de los «escépticos» más representativos en Grubb (1988) y Núñez (1989b).

Cuadro 1.3 Tasas de analfabetismo en seis países europeos, 1850-1910, en porcentaje

Año	(1) España	(2) Bélgica	(3) Francia	(4) Inglaterra	(5) Italia	(6) Rusia
1850	75	47	42	38	75	90
1860	73	42	37	31	72	88
1870	71	36	32	24	69	86
1880	69	31	27	17	62	85
1890	61	26	22	8	55	83
1900	56	19	17	3	48	81
1910	50	15	13	0	38	79

FUENTE: Calculado a partir de Cipolla (1969); Reis (1993), Zamagni (1992) y Banco Mundial.

Gráfico 1.5 Tasas de analfabetismo en cinco países europeos



FUENTE: Cuadro 1.3.

recientes han abierto nuevas vías para entender su impacto en la capacidad del individuo de procesar información y de reaccionar ante estímulos nuevos. La alfabetización capacita además al trabajador para el aprendizaje futuro, le permite ampliar sus conocimientos, aprender nuevas técnicas dentro

del mismo oficio o incluso un nuevo oficio, y sobre todo, acceder a un nivel educativo superior y desarrollar innovaciones técnicas y organizativas en la gestión de su entorno (familia, actividad económica y organización sociopolítica). De ahí que hoy día, en pleno siglo XXI, se siga utilizando el concepto de alfabetización, si bien matizado por el apelativo de «funcional», para estimar el stock de capital humano de un país.

La alfabetización, pues, desarrolla habilidades y favorece actitudes, y permite a los individuos el acceso al *conocimiento*, codificado y sistematizado como hoy lo conocemos a partir de la Revolución Científica del siglo XVII, y facilita la generación de nuevos conocimientos. Podríamos decir que se trata de una «técnica de carácter general» con múltiples aplicaciones. Ahora bien, ¿son útiles o rentables esas técnicas y habilidades? En una sociedad estancada y tradicional lo son para una minoría ilustrada de comerciantes y burócratas, entre otros, que dependen de su capacidad de leer y escribir para ejercer su profesión; para la gran mayoría la alfabetización no es rentable en términos puramente económicos. De ahí, entre otras cosas, los elevados niveles de analfabetismo que tienen los países atrasados. En sociedades dinámicas, sin embargo, el crecimiento económico implica cambio a un ritmo acelerado en toda una serie de actividades interrelacionadas: la agricultura, como acabamos de ver, los transportes y las comunicaciones, el comercio, las finanzas y las instituciones políticas, e incluso dentro de la propia familia. Es en ellas donde, por primera vez, la utilidad de la alfabetización, es decir, la tasa de rendimiento del capital humano, aumenta para toda la población y no exclusivamente para quienes dependen de ella para acceder a su puesto de trabajo (Lucas, 2002). En este complejo proceso de continua generación de desequilibrios y ajustes que el cambio económico supone, la alfabetización facilita la *capacidad de adaptación* del individuo a las nuevas situaciones, lo que se traduce en un aumento de la movilidad, geográfica y estructural, entre sectores de actividad; la *adquisición de nuevas capacidades,* tanto a través del aprendizaje en el trabajo como a través del sistema educativo; la *adopción de nuevas prácticas* (dentro de la propia familia o en la empresa) o la *creación de nuevas oportunidades.* Todo ello contribuye a incrementar la productividad de los trabajadores y los rendimientos del capital (Bowman, 1980). El capital humano, también determina la capacidad de la población para acceder al conocimiento, cuya generación y aplicación permite a una sociedad superar los límites al crecimiento económico derivados de una particular dotación de recursos naturales. La utilidad de la alfabetización dependerá, por tanto, del volumen y complejidad del conocimiento relevante en cada momento, así como del marco institucional que regula la libertad de acceso a ese conocimiento, es decir, de los incentivos económicos, políticos y sociales a su uso. De ahí que la alfabetización sea un buen

«predictor» de la renta futura de un país, un factor determinante del crecimiento económico.

Señalábamos antes que en la Europa del siglo XIX las innovaciones tecnológicas, el conocimiento disponible, se ajustaba más a la dotación de recursos de los países nórdicos (el arado pesado, la fábrica vinculada a corrientes de agua y depósitos de carbón) que a la de los mediterráneos. Las innovaciones técnicas que permitieron la Revolución Industrial no eran las más adecuadas para poner en marcha una revolución similar en la Europa del sur. No se podía simplemente importar tecnología y adaptarla a las condiciones locales. La verdadera modernización de las economías latinas dependía de la disponibilidad de una tecnología propia, ajustada a su particular dotación de recursos naturales. Y eran estos países, no los del norte, los que debían generarla a partir de su conocimiento del medio geográfico. O bien debían esperar, para poder superar con éxito las barreras del clima y la pobreza de los suelos, la llegada de tecnologías apropiadas desarrolladas por otras regiones de similares características, lo que al final sucedió, ya en pleno siglo XX. Si la alfabetización contribuye al crecimiento económico, la ignorancia es una verdadera rémora, una maldición divina.

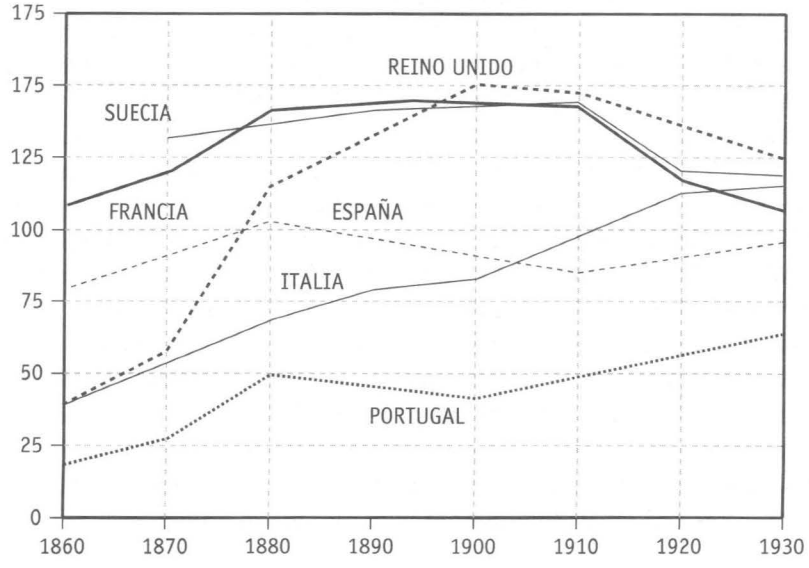
Cuadro 1.4 Estudiantes asistentes a escuelas primarias por cada mil habitantes, 1850-1900

Año	(1) Italia	(2) Portugal	(3) España	(4) Francia	(5) Alemania	(6) Suecia	(7) Reino Unido
1850	—	11,0	—	92,8	—	—	18,0
1860	40,3	19,8	80,0	108,7	—	—	39,8
1870	53,1	28,6	92,1	120,8	—	133,4	58,8
1880	69,4	50,4	104,1	142,8	—	138,8	116,1
1890	80,5	46,5	98,0	145,7	—	144,2	133,5
1900	84,2	42,6	92,0	144,3	159,1	144,4	151,3
1910	96,7	49,7	85,9	145,0	158,8	144,0	148,8
1920	112,4	56,8	90,5	118,9	—	119,4	136,7
1930	115,6	63,9	95,1	119,2	—	108,1	125,3

Fuente: Calculado a partir de Mitchell (1976).

Las bajas tasas de alfabetización en los países de baja renta pueden ser atribuidas a causas diversas. Históricamente las sociedades atrasadas tienen bajos niveles de capital humano. Con altas tasas de natalidad y mortalidad, la esperanza de vida al nacer es breve, y sobrevivir a la edad adulta, una

Gráfico 1.6 Estudiantes asistentes a escuelas primarias por cada mil habitantes, 1860-1930



FUENTE: Cuadro 1.4.

carrera de obstáculos plagada de enfermedades, accidentes, hambre y miseria, todo lo cual desincentiva la inversión en capital humano por varias razones: primero, porque dicha inversión requiere tiempo dedicado a la educación y no a la producción de bienes y servicios, cuando el trabajo infantil es a menudo crucial en las economías domésticas preindustriales; segundo, porque la rentabilidad que se obtiene de un mayor capital humano depende de su duración, y por tanto de la esperanza de vida de la población; y tercero, porque deben existir oportunidades para aplicar o desarrollar nuevas técnicas y formas de hacer las cosas. En principio, nada tiene de extraño que el aumento de la rentabilidad del capital humano en las economías más dinámicas de la Europa del norte fuera acompañado de una mejora de la alfabetización. No es menos cierto, sin embargo, que en numerosas ocasiones el aumento de la alfabetización precedió al cambio económico y, por tanto, lo facilitó cuando se puso en marcha. No parece ser una coincidencia el hecho de que la reforma religiosa tuviera lugar en aquellos países caracterizados por un mayor dinamismo económico, precisamente en el siglo en el que el eje de la actividad económica inicia su traslado de la Europa mediterránea a la Europa del norte. Con la innovación, el aumento de la productividad y del nivel de vida, surge un renovado interés por acceder directamente a las fuentes del conocimiento y por cuestionar la naturaleza de las institu-

ciones, no sólo las políticas sino también las religiosas. La Reforma triunfa de hecho en las sociedades más dinámicas, donde es seguida de un sustancial aumento de la alfabetización al que contribuyen directamente las nuevas iglesias, protestantes, calvinistas, etcétera. La Contrarreforma se atrinchera en los países cuyo dinamismo económico anterior empieza a declinar a costa de imponer, entre otros, un férreo control sobre la difusión de la alfabetización y el conocimiento. En España, por ejemplo, en los siglos XVI y XVII se interrumpe la tradición ilustrada renacentista y se detiene la creación de escuelas de latinidad, se persigue a los librepensadores y se establece el índice de los libros prohibidos. Se inicia así un círculo virtuoso en los países del norte, en los que a mayor riqueza y bienestar mayor es la demanda de capital humano y, dada su elevada rentabilidad, mayor el ritmo de crecimiento económico. Los países latinos, entretanto, se enrocan en un círculo vicioso radicalmente opuesto: a menor riqueza menor es la demanda y la rentabilidad del capital humano, y de ahí que apenas se invierta en ello, con la connivencia del Estado y de la Iglesia.

El peso del factor histórico, el estancamiento económico por una parte y la reticencia a la alfabetización de la Iglesia católica por otra parte, colocó a los países latinos en una situación de desventaja. Esa situación podía haberse invertido con poco coste; baste para confirmarlo el ejemplo de Suecia, donde una simple orden real estableciendo que los jóvenes tenían que saber leer (no necesariamente escribir) para participar en determinados ritos vitales, como la confirmación o el matrimonio, fue suficiente para que la población se alfabetizara a fin de evitar el ostracismo dentro de la comunidad. Aunque importante, no era el interés económico el único estímulo social a favor de la alfabetización.

Pero quizá la mayor responsabilidad de la baja alfabetización en los países latinos corresponda al Estado, dado el papel creciente que ha desempeñado en el terreno educativo en la era contemporánea: habría, por tanto, una carencia de *oferta educativa pública* [30]. Por diversas razones, el Estado (administración central, regional o municipal) ha realizado un esfuerzo insuficiente para paliar las deficiencias educativas [31]: por inercia histórica, por falta de presiones políticas, quizá también por falta de recursos económicos. Nos encontramos aquí en presencia de varios círculos viciosos. Por un lado, la pobreza limita las posibilidades de inversión en educación; y a su vez la falta de educación dificulta el crecimiento económico y perpetúa la pobreza. Por otro lado, hay también un problema circular de *demanda educativa*. Una población pobre e ignorante en un país tecnológicamente

[30] Ver, por ejemplo, las referencias en Núñez (1992, cap. VII).

[31] Ver también Reis (1993) y Zamagni (1993). En el caso español, al menos, puede haber habido un reparto tácito de competencias con la Iglesia.

atrasado tiene dificultades para apreciar la importancia de la educación, comenzando con la alfabetización, de modo que, aunque la oferta educativa fuese suficiente, estaría infrautilizada por sus destinatarios [32]. Una población empobrecida, incluso si es consciente de que la educación de sus hijos le puede reportar una mayor renta futura, difícilmente podrá reducir su nivel de consumo presente para financiar su formación. De ahí que, en condiciones de ignorancia y atraso económico, la demanda privada de educación pueda ser inferior al óptimo social, lo que exigiría la intervención del Estado encaminada a eliminar las barreras de acceso. Además, como vimos antes, la rentabilidad de la inversión en educación aumenta con el desarrollo económico moderno mientras que en ausencia de cambio y crecimiento su rentabilidad es baja, lo cual desincentiva la demanda privada.

En ausencia de otros estímulos no económicos, como el cultural o religioso, los factores de oferta y demanda se combinan para mantener a los países económica y educativamente atrasados en una situación de estancamiento. La educación es una inversión a plazo muy largo [33], y los políticos tienen horizontes muy cortos. Si no hay una fuerte demanda o presión social y los recursos son demasiado escasos, éstos se dedicarán a empleos más rentables políticamente, es decir, a corto plazo. En consecuencia, los países que más lo necesitan son los que menos invierten en educación, y el diferencial de renta entre los ricos y los pobres tiende a aumentar. Está claro que eso es lo que ocurrió con Italia, España y Portugal en el siglo XIX.

4. Factores de recuperación

Para concluir tenemos que explicar cómo, pese a tan poderosos factores físicos e institucionales de atraso, los países de la Europa latina han invertido, o al menos contrarrestado, la tendencia a la baja relativa de su renta, tan evidente en el siglo XIX. Sólo podemos esbozar aquí algunas claves explicativas.

Parece evidente que para superar el círculo vicioso que mantenía a la mayoría de la población fijada al suelo a niveles muy bajos de subsistencia era necesario un choque, bien de atracción, bien de expulsión. En otras palabras, la población campesina había de ser o inducida a abandonar la agricultura por el atractivo que ejercieran la industria y el comercio urbanos o repelida de la agricultura por un deterioro de las condiciones de

[32] La diferente demanda educativa en distintas regiones españolas ha sido estudiada por Núñez (1992, cap. VII).

[33] Al menos una generación, según han sugerido Bowman y Anderson (1963), Núñez (1992) y Mironov (1993). Sandberg (1982) ha sugerido un siglo.

vida. En nuestra opinión, el impulso principal fue de expulsión, y provino de las fuertes entradas de cereales rusos y americanos en Europa, que deprimieron los precios agrícolas y dejaron en paro a agricultores y campesinos [34].

La competencia de las agriculturas ultramarinas indudablemente aceleró tendencias inevitables que conducían a la modernización de las economías eurolatinas. Estas tendencias operaban sobre todo en dos direcciones: la primera, la transferencia de población y recursos de actividades agrícolas de baja productividad, como cereales y leguminosas, a actividades de alta productividad, como la vid, el olivo, las frutas, y las hortalizas, mucho mejor adaptadas a las condiciones de los suelos mediterráneos y, además, con mejores mercados en una Europa septentrional cada vez más rica. Si la tecnología agrícola del siglo XIX había favorecido los cultivos cereales, con perjuicio para los países mediterráneos, la técnica del XX evolucionó de forma favorable para los productores y exportadores de frutas y hortalizas, lo cual benefició a los eurolatinos.

Aunque los meridionales, como la mayor parte de los países europeos, erigieron barreras arancelarias para aminorar el choque competitivo exterior [35], éste se hizo sentir y puso en marcha un mecanismo de larga duración, porque la tendencia a emigrar ha subsistido en los países mediterráneos hasta ayer mismo. Esta transferencia de recursos, en especial humanos, aunque artificialmente frenada por el proteccionismo agrario y amortiguada por el reducido nivel de alfabetización de la población hasta la segunda mitad del siglo XX, contribuyó en gran medida a la modernización económica (en especial a la industrialización), al brindar a las actividades urbanas una oferta abundante de trabajo barato, y al permitir la importación de tecnología y capital merced a las remesas de los emigrantes. La vecindad de una Europa próspera ofrecía, como antes insinuamos, profundos mercados para los productos primarios y semielaborados producidos por los eurolatinos, que se beneficiaban así de la doble ventaja de salarios bajos y renta de situación ricardiana.

Por lo que se refiere a las barreras institucionales, empezaron a ceder, aunque lenta y tan sólo parcialmente. La incompetencia fiscal sin duda ha disminuido con respecto a la situación de un siglo atrás, aunque, como atestiguará cualquier hombre de la calle en todos y cada uno de los tres países, está aún muy lejos de haber desaparecido. El elevado analfabetismo del

---

[34] Que se trataba de *expulsión* más que de *atracción* nos parece evidente por el hecho de que la mayor parte de esta población en movimiento emigró al extranjero. Ver sobre esto las obras citadas en la nota 25 más arriba. La mejor y más depurada serie de emigración española se encuentra en Sánchez Alonso (1990).

[35] Ver sobre esto Tortella (1985b) y más arriba, esp. n. 25.

siglo XIX y primera mitad del XX ha sido superado pero sustituido por significativos déficits educativos a nivel medio que nos sitúan, de nuevo, alejados de la norma europea. La resultante de estas mejoras, por parciales que hayan sido, fue el desarrollo económico de los eurolatinos en el siglo XX que como media, no nos hagamos demasiadas ilusiones, no ha hecho sino devolvernos en la actualidad a una posición relativa cercana a la que teníamos en 1830. La persistencia de rasgos institucionales propios de una sociedad atrasada a comienzos del siglo XXI nos hace ser cautos a la hora de certificar la superación de los límites del patrón latino de crecimiento económico de cara al futuro.

2. El siglo XIX: política, demografía y capital humano

1. El legado del Antiguo Régimen

El casi medio siglo transcurrido entre el inicio de la Guerra de Independencia americana y la derrota del ejército colonial español en Ayacucho (1776-1824) fue un período turbulento y decisivo para las naciones de ambas orillas del océano Atlántico. Durante él tuvieron lugar sendas revoluciones en Europa y América y aunque, como hizo notar Tocqueville, hubo considerable continuidad entre el Antiguo Régimen y la sociedad posrevolucionaria, las discontinuidades también son indudables. Aunque tal cesura resulta más evidente en el continente americano, que trocó su *status* colonial por el de la nacionalidad independiente, los efectos paralelos de la Revolución política Francesa y la Revolución Industrial inglesa se sintieron más inmediatamente en el Viejo Continente que los de la emancipación colonial en el Nuevo. En general, podría verse la relativamente pacífica centuria europea que va de 1815 a 1914 como el lapso durante el cual el viejo mundo fue asimilando las consecuencias de ambas revoluciones, cuyos efectos se extendieron por el continente de norte a sur y de oeste a este.

Esta época de cambio fue especialmente traumática para España, que perdió un imperio sin por ello asimilar los requisitos necesarios para lograr el progreso económico y político. Para España las dificultades serias llegaron cuando se alió a Francia para apoyar la rebelión de las colonias norteamericanas contra la metrópoli inglesa. Su participación en la guerra, con los

gastos militares y las pérdidas comerciales que ésta acarreó, desequilibró seriamente las finanzas del gobierno, e inició un largo proceso de endeudamiento interior y exterior que resultó endémico durante el siglo XIX y que afectó gravemente a sus posibilidades de desarrollo económico. Este endeudamiento creciente forzó a España a introducir una serie de innovaciones financieras (en especial la fundación del Banco de San Carlos en 1782, y la emisión de «vales reales», forma especial de deuda pública) a partir de la década de los Setenta [1] que, pese a su indudable originalidad, resultaron inadecuadas para resolver la situación. El peso de la deuda continuó creciendo mientras los conflictos armados se sucedían (la guerra contra la Convención en 1793-1795, las guerras en alianza con Francia a partir de 1796, la invasión de Portugal en 1801, la batalla naval de Trafalgar en 1805, la Guerra de Independencia de 1808 a 1813, a lo que hay que añadir la Guerra de Independencia hispanoamericana de 1808 a 1824), y este peso se convirtió en uno de los principales factores determinantes de la política económica que se llevó a cabo durante todo el siglo XIX. La insolvencia se pagó muy cara. El endeudamiento crónico debilitó a los gobiernos españoles militar y políticamente, y les forzó a buscar recursos de modo desesperado, vendiendo activos (tierras, minas), otorgando concesiones a cambio de créditos (típicamente monopolios y privilegios bancarios, cuyos principales, pero en modo alguno únicos, beneficiarios fueron los famosos Rothschild) y aumentando la presión fiscal (los altos aranceles, por ejemplo, se debían en parte al objetivo de aumentar la renta de aduanas). La falta de contemplaciones con que España trató de resolver sus problemas de endeudamiento a expensas de sus colonias contribuyó sin duda a su movimiento de independencia, al menos en el caso de México [2].

La política económica reformista que se llevó a cabo en el siglo XIX vino motivada en gran parte por la crisis fiscal heredada, agravada por la incuria desde el reinado de Carlos IV. El efecto principal de estas reformas fue el aminorar los peores efectos de las rigideces institucionales que había legado el Antiguo Régimen. El doblegamiento gradual de los obstáculos permitió una expansión económica moderada, pero no bastó para generar verdadero crecimiento.

En ningún sector eran más obvias las rigideces institucionales que en la agricultura, ni sus efectos más extendidos y penosos. El Gráfico 2.1 muestra la evolución de los precios de las mercancías en general y de los cereales en Castilla la Nueva, según Hamilton (1947), y el Gráfico 2.2 muestra la evolución de los precios agrícolas en Castilla la Nueva [3] y un índice de

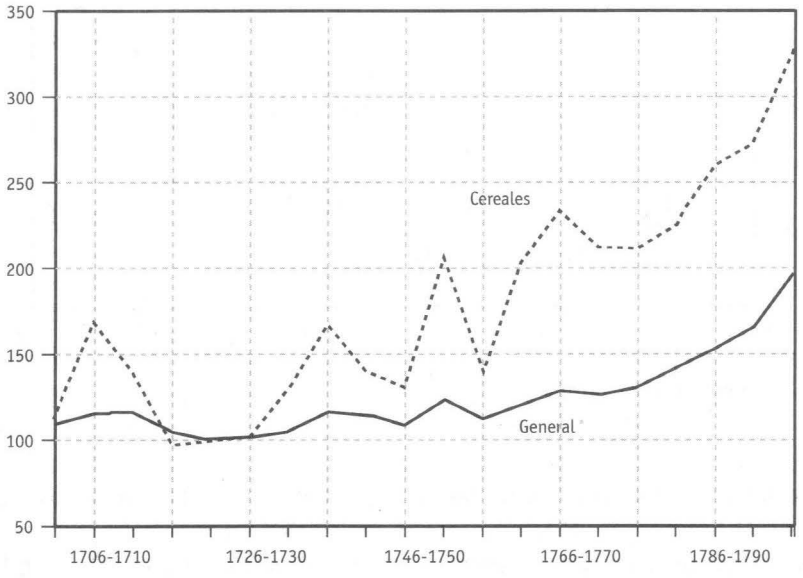
[1] Tedde (1988); Hamilton (1970); E.N. White (1987).

[2] Bazant (1977); Lynch (1976); Quiroz (1993) para Perú.

[3] Índice sin ponderar, ver Hamilton (1947, cap. V).

precios relativos agrícolas (con relación a los no agrícolas) calculado a partir de la misma fuente. Este índice de precios relativos (línea discontinua en el Gráfico 2.2) puede interpretarse como una medida aproximada de las relaciones de intercambio entre la agricultura y el resto de la economía.

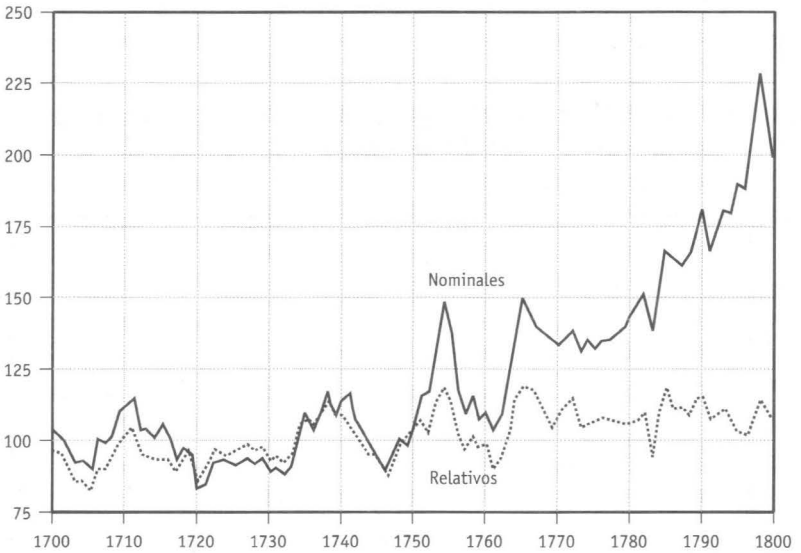
Gráfico 2.1 Índices de precios, general y de cereales, Castilla la Nueva (1721-1730 = 100)



FUENTE: Hamilton (1947).

Ambos índices de precios agrarios, el de cereales y el general, muestran una cierta estabilidad para la primera mitad del siglo XVIII y un aumento progresivo durante la segunda. En igualdad de condiciones, y teniendo en cuenta que la población española aumentó a un ritmo continuo durante el siglo, este aumento de precios puede interpretarse como consecuencia de una curva de oferta quebrada, con dos tramos bien diferenciados: un tramo o segmento elástico para volúmenes de producción por debajo del alcanzado hacia 1750 y uno inelástico para volúmenes de producción mayores (Gráfico 2.3). Según esta interpretación, durante la primera mitad del siglo XVIII los aumentos en la demanda de alimentos debidos al crecimiento demográfico (D_1) se correspondieron con aumentos de producción, lo cual no afectó a la tendencia general de los precios (P_1). Durante la segunda mitad, a causa de las rigideces de la oferta, el crecimiento de la demanda (D_2, D_3)

Gráfico 2.2 Índices de precios agrarios en Castilla la Nueva (precios nominales y relativos), 1700-1800



FUENTE: Hamilton (1947).

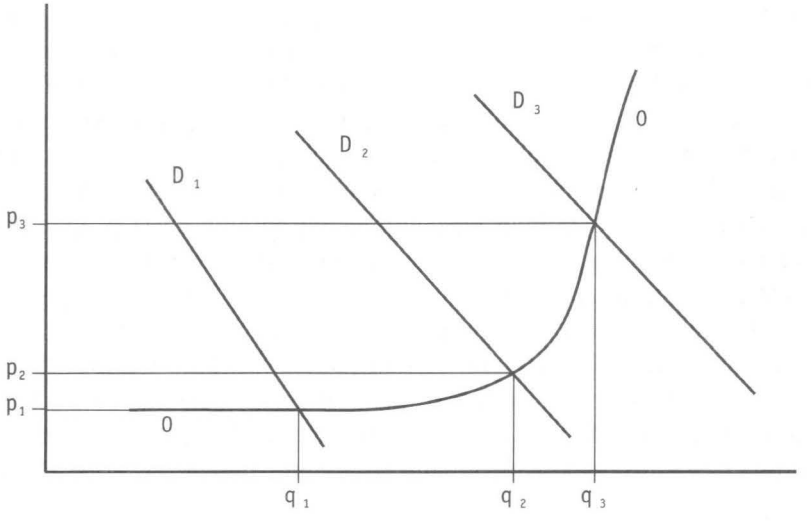
no encontró su respuesta en un aumento correlativo de la producción, sino en alzas de precios (P_2, P_3).

Las cifras de Hamilton muestran que los precios no agrícolas también aumentaron durante la segunda parte del XVIII. Esto puede significar que también había rigideces en el sector no agrario de la economía; y también que a la inflación pudieran haber contribuido otros factores, como el monetario, por ejemplo. No sabemos aún lo bastante sobre la oferta monetaria en la España del siglo XVIII como para descartar esta hipótesis; pero debe aclararse que atribuir una parte de la inflación a causas monetarias no excluye la hipótesis de que las rigideces institucionales en la agricultura fueran un fuerte obstáculo limitativo del crecimiento económico en la España del XVIII.

Ahora bien: si los precios de los productos no agrícolas aumentaron en proporciones y a ritmo parecido al de los agrícolas, como parecen sugerir las cifras de Hamilton[4], ¿no pudiera pensarse que la inflación se debiera al sector no agrícola? El papel preponderante de los precios del campo, sin embargo, parece claramente establecido por la evolución de las relaciones

[4] Hamilton (1947, tabla 11 y gráfico V, pp. 172-173).

Gráfico 2.3 El mercado de cereales en la España del siglo XVIII



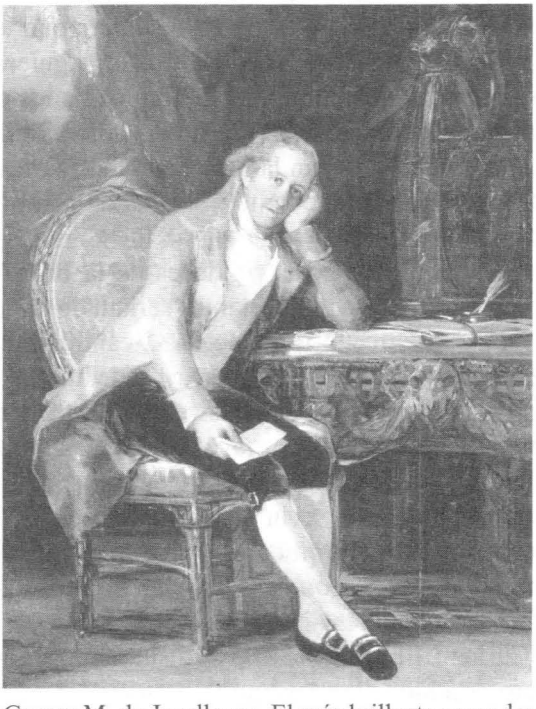
de intercambio que, como muestra el Gráfico 2.2, aumentaron en favor del sector agrario durante todo el siglo XVIII. Esto sugiere que los precios agrícolas fueron los primeros en aumentar y los otros les siguieron.

Dentro de los precios de los alimentos fueron los de los cereales los que primero aumentaron y tiraron del índice agrícola general durante todo el siglo. Los cereales, por supuesto, eran la base de la dieta, y la evolución de la serie de precios parece sugerir que tanto la demanda como la oferta de estos productos eran inelásticas.

Hay varias explicaciones de estas rigideces de la función de oferta de productos agrícolas. Las dos más importantes serían, de un lado, el estancamiento tecnológico; y de otro, lo limitado de la cantidad de tierra cultivable. Ambas cuestiones (que veremos en mayor detalle en el capítulo siguiente) ocuparon las mentes de pensadores y reformistas durante este período, a causa precisamente de los graves problemas políticos y sociales que planteaban tales rigideces. Algunas consecuencias de los aumentos de precios en la segunda mitad del XVIII son bien conocidas, en especial los desórdenes y motines que se dieron con relativa frecuencia, el más notorio de los cuales fue sin duda el *Motín de Esquilache* (1766), y también los proyectos de reforma a que tales disturbios dieron lugar, en especial durante el reinado de Carlos III (1759-1788). Algo sin duda se logró en el sentido reformista, pero está bien claro que no lo bastante [5]. Las más importantes

[5] Herr (1958); Barbier y Klein (1985); Ringrose (1970); Equipo Madrid (1988).

de las reformas propuestas por los pensadores ilustrados del período (Jovellanos, Floridablanca, Campomanes) estaban encaminadas a resolver el problema de la inelasticidad de la función de oferta agraria: la reforma agraria (desamortización) y la abolición de los privilegios de las organizaciones de ganaderos agrupadas en el *Honrado Concejo de la Mesta*. El efecto de esas reformas hubiera sido el ampliar el área de tierra cultivable y, quizá también, estimular el progreso técnico. La abolición de los privilegios mesteños hubiera liberado muchas tierras que estaban destinadas a pastos y cañadas, haciéndolas susceptibles de empleo en la producción de alimentos. La desamortización hubiera expropiado tierras de mayorazgos y propietarios institucionales (Iglesia, municipios) y las hubiera vendido a particulares, permitiendo así una explotación más intensiva y racional (ver Capítulo 3). Estas reformas, tímidamente iniciadas bajo Carlos III y Carlos IV (1788-1808), no se aplicaron plena y legalmente hasta bien entrado el siglo XIX, aunque durante la Guerra de Independencia y su posguerra se pusieron en práctica espontáneamente en muchos lugares (Llopis, 1983).



Gaspar M. de Jovellanos. El más brillante pensador de la Ilustración española.

Fue la ruptura de estos nudos institucionales del Antiguo Régimen lo que permitió la modesta expansión agrícola del siglo XIX y, por ende, el limitado crecimiento demográfico y económico.

2. Atraso económico y frustración política

Para el lector interesado en la historia política de la España ochocentista el panorama es de una constante frustración. Aunque una de las cunas del *liberalismo* (incluso la palabra es española), la España del XIX es escenario de repetidos fracasos del sistema liberal, que sólo acaba imponiéndose nominalmente con la Restauración merced a una serie de corruptelas en su aplicación (*caciquismo* y *pucherazo* son palabras también muy españolas) que lo empañan y desvirtúan. Durante la mayor parte del período el país vive en una situación larvada (y con frecuencia plenamente desarrollada) de guerra civil donde el poder de hecho está en manos de grupos militares. Al cabo, el fracaso del liberalismo español decimonónico se comprobó en el siglo XX: la dictadura de Primo de Rivera, la Guerra Civil, y la larga dictadura de Franco destrozaron cualesquiera ilusiones hubieran podido quedar acerca de la solidez del liberalismo y la democracia (teóricamente alcanzada con la implantación legal del sufragio universal masculino en 1890) en el viejo solar hispánico.

El siglo XIX se abre y se cierra con esperanzas malogradas y graves fracasos: en sus comienzos se comprueba la vanidad de las esperanzas puestas en el reformismo ilustrado. La sociedad del Antiguo Régimen se demuestra en España (como en toda la Europa continental) incapaz de reformarse a sí misma; pero lo grave es que en España la alternativa liberal también fracasa con estrépito. Las esperanzas concebidas bajo Carlos III dan lugar a las decepciones y los escándalos bajo Carlos IV, y el reformismo palaciego de Manuel Godoy acaba conduciendo al motín populachero y servil de Aranjuez. La guerra contra el invasor francés no sólo pone de manifiesto el derrumbamiento del Antiguo Régimen, sino también la desintegración territorial y la resurrección de los reinos de taifas, junto con la grandeza, pero también la impotencia, del naciente liberalismo. En la frase certera de Marx, mientras en el resto de España se imponía la acción sin ideas, en el Cádiz de las Cortes triunfaban las ideas sin acción. El hundimiento de los proyectos alumbrados en Cádiz es total: las dos claves del programa gaditano son hacer de Fernando VII el primer monarca constitucional español y del Imperio colonial una federación transatlántica; pero ambos actores no sólo se niegan rotundamente a desempeñar sus papeles, sino que toman las armas contra los bienintencionados legisladores. Tras el fracaso del Trienio, la segunda traición de Fernando VII, y la derrota definitiva del ejército

colonial en Ayacucho, el liberalismo español parece muerto y enterrado en 1824.

Pero no fue así: si a lo largo del siglo XIX el liberalismo se mostró incapaz de imponerse con solidez en España, también demostró una tenaz aptitud para sobrevivir. Renacido y vuelto al poder tras la muerte de su enemigo implacable —Fernando VII— en 1833, el partido liberal, el heredero de los ideales de Cádiz, escindido en sus dos alas, la progresista y la moderada, va a gobernar España sin interrupción hasta 1923. Pero este movimiento liberal no logrará crear un sistema político estable. Bajo la regente María Cristina de Nápoles y su hija la reina Isabel II las diferencias entre ambas alas se consolidan y las convierten en dos partidos separados y casi irreconciliables. La manipulación sistemática de las elecciones, favorecida por el sistema de sufragio censitario y por el poder social de las élites locales en los municipios rurales, muy mayoritarios (el famoso *caciquismo*), permite al partido favorecido por la Corona perpetuarse en el poder, de modo legal pero ilegítimo. Este partido será invariablemente el moderado. Por otra parte, la victoria militar del liberalismo sobre su enemigo acérrimo, el partido carlista, en 1839, ha dado una desmesurada aureola política a un puñado de generales (Espartero, Serrano, Narváez, O'Donnell, Prim), cuyo apoyo se disputan ambos partidos liberales. La falsificación de los resultados electorales hace que el acceso al poder del partido opositor sólo sea posible por la fuerza: el *pronunciamiento* (otra palabra universal de cuño hispánico) o golpe militar se convierte en un medio casi normal de relevo partidista y hace de los generales los grandes protagonistas de la escena política.

El primer pronunciamiento lo dio Fernando VII, con el apoyo del general Elío, en 1814 contra el gobierno de las Cortes liberales. El segundo lo dio en 1820 el comandante Rafael del Riego contra el sistema absolutista de Fernando VII. Se inauguraba así una larga serie de pronunciamientos (no todos exitosos) que termina con el del general Martínez Campos en Sagunto (1874). Este último pronunciamiento da paso a la aparente estabilidad política de la Restauración. Moderados y progresistas (o sus sucesores) se disputan así el poder entre 1833 y 1874 más por medio de las espadas que de las urnas. El sistema político liberal cristino e isabelino está basado en un fraude vergonzoso que el recurso repetido al pronunciamiento militar pone palmariamente de manifiesto. En este sistema las elecciones no son más que la confirmación ritual de lo que han dirimido las espadas. Ante el apoyo incondicional de la Corona a los moderados, los progresistas sólo gobiernan durante lapsos limitados, que se inician y acaban con pronunciamientos de signos opuestos. Así, en 1835-1837, los años de Mendizábal; en 1840-1843, la Regencia de Espartero; tras la larga Década Moderada, el Bienio Progresista de 1854-1856. Todos estos breves interludios progresis-

tas, pletóricos de reforma y disensión, políticamente frágiles, tienen mucho en común con el Trienio Liberal de 1820-1823. La historia en la España ochocentista se repite de forma lamentable.

La «Gloriosa Revolución» de septiembre de 1868 fue la apoteosis del pronunciamiento progresista y, como todos su predecesores, dio lugar a un período de febril actividad reformista enturbiada por las continuas discordias entre los gobernantes y las conspiraciones de los opositores. En realidad, la mayor parte de las mejoras sociales del XIX, desde la desamortización hasta las reformas educativas, se implantan en los períodos progresistas y se consolidan gracias a la relativa tolerancia de los moderados. Con el Sexenio Revolucionario se cerraba la época de los pronunciamientos y se iniciaba la Restauración.

El secreto del éxito (relativo) de la Restauración es bien conocido: su artífice, Antonio Cánovas del Castillo, estableció el predominio del poder civil imponiendo el «turno pacífico» de los partidos (que tras varias metamorfosis acabaron llamándose «liberal» y «conservador»); esto se logró no por medio de elecciones honestas (que Cánovas jamás intentó, pero que, dado el atraso del país, probablemente hubieran resultado inviables), sino por medio de la escrupulosa neutralidad de la Corona, en las personas de Alfonso XII, pupilo de Cánovas, y de la regente María Cristina de Habsburgo-Lorena, la sensata y discreta viuda de Alfonso. Relegando pasadas intolerancias que tan mal resultado dieron en el período isabelino, ambos partidos acordaron renunciar a todo intento de excluir permanentemente al contrario del poder (el «Pacto de El Pardo»). Reconciliados en parte, ambos partidos consolidaron el monopolio del viejo liberalismo, guardando las formas por medio del turno pacífico. Los militares, por el momento, volvían a sus cuarteles; pero al descomponerse el sistema durante el primer tercio del siglo XX, regresarían a la escena política con creciente violencia.

El siglo XIX concluyó como empezó: con la frustración de la reforma política (en términos muy distintos de los de un siglo antes, por supuesto) y con la derrota colonial de 1898. El sistema canovista había resuelto de momento la cuestión de los pronunciamientos; pero al consolidar el poder alternante de los dos viejos partidos instauró un monopolio liberal. Aunque era cierto que ambos partidos juntos representaban a una amplia mayoría de la opinión política, los avances económicos y sociales favorecieron la aparición de nuevos grupos que ya no se sentían representados por los partidos alternantes: eran los republicanos, los socialistas, los anarquistas y los regionalistas quienes representaban a estos nuevos colectivos de pujanza creciente. Los carlistas, integrados en el sistema de la Restauración, también representaban una corriente de opinión, no en aumento, pero nada desdeñable. La pugna de estos nuevos protagonistas por arrebatar el poder a

los viejos partidos constituyó el gran drama político de principios del siglo XX y es la más importante causa estructural de frustración política al concluir el XIX. La incomprensión e inflexibilidad de los viejos partidos ante el problema colonial, que los conduce ciegamente al «desastre» de 1898, resalta y agudiza el agotamiento de la vieja política, señala la distancia entre los viejos partidos y la sociedad, exacerba la amargura de los militares, y marca el principio del fin del equilibrio de la Restauración, que viene a coincidir con la muerte de los viejos líderes del sistema (Cánovas asesinado en 1897, Sagasta muerto por causas naturales en 1903).

Este estancamiento político, este repetirse de la historia, este retornar de los mismos viejos problemas en circunstancias apenas variadas, es el trasunto del estancamiento económico. Al variar muy poco la economía, varía muy poco la estructura social, como refleja por ejemplo el hecho de que la ocupación en la agricultura se mantenga a lo largo del siglo en la misma proporción de la población activa: unos dos tercios, según Pérez Moreda. Esta población agraria mayoritaria, mayoritariamente analfabeta e ignorante, constituye un pobre soporte para una vida política consecuente, responsable y progresiva. Esta gran masa, indiferente, a menudo hostil a las sutilezas de la política moderna, es manipulada por las élites locales cuando las situaciones electorales lo exigen, y por grupos violentos en ocasiones de pronunciamiento o guerra civil. La política cotidiana, privada de un consenso básico, se ve así reducida a forcejeos entre élites y estamentos urbanos: clases altas, medias y proletarias, entre las que tienen especial peso unas cuantas instituciones: la Corona, la Iglesia, el Ejército y los partidos políticos. Los acuerdos y rencillas entre estos grupos minoritarios (para Raymond Carr lo decisivo es el juego estratégico de tres actores: la Corona, el Ejército y la élite de los partidos) determinan la dinámica política. La gran masa permanece ajena y en varias ocasiones y regiones, abierta y violentamente opuesta al sistema político liberal. Sólo cuando comienza el cambio económico en una cierta escala, durante la Restauración, empieza a variar el panorama político y a plantearse nuevos problemas, cuya solución se ve dificultada por el peso de la tradición y el anquilosamiento del marco institucional. En estas condiciones, el único cambio social que tiene lugar viene determinado por el que producen las reformas resultantes de las combinaciones políticas (desamortización, modernización administrativa y fiscal, liberalización económica, reforma educativa, etcétera) y por el crecimiento y cambio demográfico. El cambio, aunque indudable, resulta casi imperceptible, especialmente comparado con lo que ocurre en otros países de Europa.

No quiere decir todo esto que el caso español sea excepcional. El sistema liberal se impone con dificultad en toda Europa a lo largo del siglo XIX. Las modalidades de caciquismo abundan en muchos países: recordemos los

«burgos podridos» ingleses[6]; pero éstos fueron reformados en 1832, noventa y nueve años antes que en España. También se ha hablado de las semejanzas entre la Vendée francesa y el carlismo; pero este movimiento reaccionario francés perdió vigencia en el XIX, mientras que el carlismo la conservó hasta fechas muy recientes. En definitiva, el sistema liberal, con todas las dificultades que se quiera, se consolida durante el XIX en Francia, en Inglaterra y en casi todos los países del norte de Europa, más desarrollados económicamente. Mucho más parecido con España tienen los países de la periferia europea, en especial Italia y Portugal, donde, después de establecerse de modo vacilante en el siglo XIX, el sistema liberal también muestra su fragilidad en el XX, con las dictaduras de Mussolini y Salazar. Las afinidades y paralelismos que se observan entre las historias económicas y políticas de Italia y Portugal y la española refuerzan esta interpretación de la interconexión entre ambas esferas (económica y política) para el caso español y para el europeo en general.

3. La población: las causas del estancamiento

En comparación con la de otros países europeos, la población española creció a ritmo lento en el siglo XIX: de unos 10,5 millones en 1800, alcanzó una cifra de 18,6 millones cien años más tarde (Cuadro 2.1). El Cuadro 2.2 permite la comparación detallada con otros países.

Este cuadro revela una interesante correspondencia entre crecimiento poblacional y modernización económica; en general, los países cuya población

Cuadro 2.1 La población española, 1787-1900 (en miles)

Año	Población	Año	Población
1787	10.393	1860	15.645
1797	10.536	1877	16.622
1821	11.662	1887	17.550
1833	12.287	1897	18.109
1857	15.455	1900	18.594

FUENTE: Pérez Moreda (1985, cuadro 2.1).

[6] Es difícil traducir la expresión *rotten boroughs*, pero quizá hubiera sido mejor decir «distritos caciquiles»; el caso es que los republicanos españoles de 1931 emplearon la expresión «burgos podridos».

Cuadro 2.2 Crecimiento y otras variables demográficas en varios países europeos

Países	(1) Población (millones)	(2)	(3) Crecimiento%	(4)	(5) Tasa de mortalidad en 1900‰	(6) Tasa de natalidad en 1900‰
	1800	1900	Aumento	Tasa media		
1. Gran Bretaña	10,9	37,0	239,4	1,230	18	29
2. Holanda	2,2	5,1	131,8	0,844	18	32
3. Bélgica	3,0	6,7	123,3	0,807	19	29
4. Suecia	2,3	5,1	121,7	0,800	17	27
5. Alemania	24,5	50,6	106,5	0,728	22	36
6. Austria-Hungría	23,3	47,0	101,7	0,704	25[a]	35[a]
7. Italia	17,2	32,5	88,4	0,635	24	33
8. Portugal	3,1	5,4	74,2	0,557	20	30
9. ESPAÑA	**11,5**	**18,6**	**61,7**	**0,482**	**29**	**34**
10. Francia	26,9	38,5	40,6	0,341	22	21
11. Irlanda	5,0	4,5	–10,0	–0,105	20	23

[a] Austria solamente.

FUENTE: Calculado a partir de Armengaud (1973) y de Mitchell (1976).

más que se dobló son aquellos cuya economía se industrializó. Hay algunos casos dudosos en el cuadro, como el de Austria-Hungría, caso típico de economía dual, y el de Francia, cuya proverbial lentitud en el crecimiento demográfico oculta una tasa nada lenta de crecimiento económico; pero en general la correspondencia entre ambos crecimientos, el demográfico y el económico, se percibe con claridad.

En el caso español, lo moderado del crecimiento demográfico se debió sobre todo a una *alta tasa de mortalidad* que, aunque descendió ligeramente, se mantuvo muy por encima de las de Europa occidental. Entre las consecuencias de la alta mortalidad está el que la *esperanza media de vida* (los años de vida que el recién nacido medio tenía por delante) fuera corta y aumentara poco: estaba por debajo de los treinta años a mediados de siglo, y apenas alcanzaba los treinta y cinco en 1900. En los países escandinavos esta esperanza de vida se había alcanzado siglo y medio antes.

Entre los factores que explican la alta mortalidad española están los que pueden agruparse bajo el rótulo de «atraso económico»: malas condiciones sanitarias, baja productividad agrícola, escasez de vivienda, una red de

transportes insuficiente y cara, ignorancia generalizada, en especial en lo relativo a las causas y mecanismos de transmisión de enfermedades, etcétera. La acción combinada de estos agentes generales desencadenaba periódicamente los bien conocidos frenos malthusianos: hambres debidas a las crisis de subsistencias, epidemias recurrentes y enfermedades endémicas.

Las *crisis de subsistencias* del XIX español han sido estudiadas y nos son bien conocidas, especialmente las de 1847, 1857 y 1867-1868. Sánchez-Albornoz ha encontrado además escaseces serias en los años de 1804, 1812, 1817, 1823-1825, 1837, 1879, 1882, 1887 y 1898. En total, doce grandes crisis de subsistencias en el siglo. En todos los casos se dio una correspondencia entre escasez y alza de la mortalidad, tanto cronológica como geográficamente. En 1856-1857 y 1867-1868 las provincias que sufrieron las mayores alzas de precios fueron aquéllas donde menos creció la población (Sánchez-Albornoz, 1963, 1964, 1977).

La relación entre hambres y muertes está bien establecida; ahora bien, ¿cuál era la causa de las hambres? Aquí debemos distinguir entre causas inmediatas o coyunturales y causas más permanentes o estructurales. La causa fundamental inmediata de las escaseces la constituían las fluctuaciones climáticas: un año de lluvias excesivas, o de heladas tardías, o con más frecuencia, de sequía, acostumbraba a traer consigo una baja cosecha cuyas consecuencias eran el hambre y la muerte. Las causas más profundas, sin embargo, estaban relacionadas con la organización social y el nivel de desarrollo económico: si el tamaño de la cosecha dependía tanto del tiempo era porque la agricultura estaba técnicamente atrasada y sus rendimientos eran muy bajos, cercanos a los de subsistencia; porque el sistema de transporte era lento y primitivo y fallaba por ello en su papel de redistribuidor de alimentos entre regiones excedentarias o puertos de entrada, y regiones deficitarias. Todo esto hacía que el sector agrario fuera mucho más vulnerable a las fluctuaciones climáticas que un sistema más tecnificado, mejor irrigado, con rendimientos mayores y con mayor nivel de comercialización.

La segunda gran causa de la alta mortalidad y sus periódicos niveles catastróficos era la incidencia de *epidemias*, relacionadas a su vez con las crisis de subsistencias de varias maneras. Por una parte, las escaseces, más que matar en masa directamente, lo que hacían era dejar a la población debilitada, aumentando su susceptibilidad a la infección. Por otra parte, hay una serie de epidemias tradicionales que están estrechamente relacionadas con la falta de higiene, la pobreza y la ignorancia, y que son características de las sociedades atrasadas. Conectada con todo esto estaba la alta *mortalidad infantil*, debida a los mismos factores genéricos y, de forma más específica, a prácticas obstétricas primitivas, a la falta de vacunas y al fuerte impacto de las enfermedades infantiles, con frecuencia portadas y transmi-

tidas por adultos, como la tos ferina, la viruela, el sarampión, el tifus, la disentería, la tuberculosis, la malaria, etcétera.

Una de las principales epidemias tradicionales, la «peste negra» o «peste bubónica», había desaparecido de Europa desde mediados del siglo XVIII por causas aún no perfectamente comprendidas. Las epidemias más mortíferas en la Europa del XIX fueron la viruela, el cólera, el tifus y la fiebre amarilla. En España, las dos epidemias mejor conocidas fueron la *fiebre amarilla* (enfermedad semitropical que afectó sobre todo a Andalucía durante las tres primeras décadas del siglo) y el *cólera*, que tuvo cuatro brotes epidémicos: 1833-1835, 1854-1855, 1865-1866 y 1885. Las provincias más afectadas por estos brotes coléricos fueron las del interior oriental, especialmente las adyacentes a la cordillera Ibérica. La transmisión del cólera en España parece relacionada con crisis políticas o maniobras militares, tales como el inicio de la guerra carlista en 1833, las escaseces debidas a la Guerra de Crimea y el pronunciamiento de O'Donnell (la Vicalvarada) en 1854; la crisis económica de 1866-1868, preludio de la «Gloriosa Revolución» de septiembre de 1868; y el inicio en torno a 1884 de una larga «depresión finisecular», que en España se agravó con la extensión de la filoxera.

Quizá el lector se sorprenda de esta correlación entre una enfermedad gastrointestinal, causada por la ingestión de alimentos o bebidas contaminados, y ciertos acontecimientos políticos. La explicación, sin embargo, es sencilla: parece, por ejemplo, que los movimientos de tropas durante la guerra carlista y la Vicalvarada facilitaron el contagio de una enfermedad, el cólera, que llevaba años azotando Europa. Además, en tiempos de hambruna era especialmente difícil mantener las medidas higiénicas y de cuarentena decretadas por las autoridades debido, entre otras causas, al número mayor de vagabundos y mendigos, y a la ingestión más frecuente de alimentos de inferior calidad.

Sobre las enfermedades epidémicas como causa de mortalidad hay que presumir la incidencia de las endémicas; y escribimos «presumir» a sabiendas, porque su propio carácter las hacía de diagnóstico más difícil, y por tanto de detección menos asequible, su registro más sujeto a error y su reflejo estadístico con mayor probabilidad infravaluado. Ejemplo típico es la tuberculosis (conocida popularmente como «consunción», «tisis» o «hemoptisis»), que ataca con particular virulencia a las poblaciones mal alimentadas, hacinadas y en general debilitadas. Aún no sabemos lo suficiente acerca de la incidencia de esta enfermedad y otras infecciosas (viruela, sarampión, escarlatina, difteria, tifus) sobre la población española en el siglo XIX, pero no cabe duda de que una parte de la alta mortalidad de esa centuria ha de serles atribuida. Tampoco cabe duda de que la explicación última de su impacto está también en el subdesarrollo económico y los

factores que conlleva, incluida la escasez y mala calidad de los servicios médicos. Entre las consecuencias de una deficiente política de higiene pública está la laxitud con que se llevaron a cabo las campañas de vacunación durante todo el siglo XIX. Como señala Pérez Moreda, «la vacunación antivariólica, que había sido emprendida con un cierto entusiasmo en los primeros años del siglo, cayó en desuso inmediatamente en los años de la guerra [de la Independencia] y su práctica masiva dejaría mucho que desear en el resto de la centuria». Tras una serie de intentos fallidos o incompletos (proyecto de código sanitario durante el Trienio Constitucional, fundación en 1871 del Instituto Nacional de Vacunación), la obligatoriedad de la vacuna no se decreta hasta 1902. De este período data un claro descenso de la mortalidad infantil.

La consecuencia de esta acción combinada de hambres, epidemias periódicas y enfermedades endémicas es, por tanto, el mantenimiento de una alta, escandalosa, mortalidad hasta muy avanzado el siglo XIX [7]. Las estadísticas censales muestran que hasta pasada la última gran epidemia de cólera (1885) no comienza un descenso claro y sostenido de la tasa de mortalidad, de modo que para finales del siglo sólo ha comenzado la transición hacia una mortalidad moderna, que significa tasas por debajo del 10 por 1.000. En 1900, la tasa está todavía en un 29 por 1.000, con una expectativa general de vida de 34,8 años, mucho más baja que la de la mayor parte de los países europeos occidentales en esa fecha (véase Cuadro 2.2). Piénsese que por entonces las tasas de mortalidad en países como Portugal, Italia o Serbia, de características parecidas a las nuestras, eran de 20, 22 y 24, respectivamente. En toda Europa sólo Rusia superaba a España, con una tasa del 31 por 1.000.

Si la mortalidad de la población española es alta en comparación con la de la mayor parte de los países de Europa occidental, la natalidad es relativamente moderada. El Cuadro 2.2 parece indicar lo contrario; la natalidad española está entre las más altas en 1900 (un 34 por 1.000, para una mortalidad del 29). La diferencia entre natalidad y mortalidad, sin embargo, es, con la excepción de Francia e Irlanda, la más baja de los países del cuadro, lo cual nos revela que la relativamente elevada natalidad española se debe a lo retrasado de nuestra transición demográfica. O, para explicarlo con un ejemplo, cuando Alemania (Prusia), país de transición relativamente tardía, tenía una tasa de mortalidad en torno al 29 por 1.000 (en 1866), su tasa de natalidad andaba por el 40 por 1.000; algo parecido ocurre con Italia por esas mismas fechas; Rumania, con una mortalidad parecida a la española en 1900, tiene una natalidad del 42 por 1.000; Inglaterra, que hacia 1840 tiene una natalidad del 32, presenta una mortalidad del 22 por 1.000. La natalidad

[7] César Silió la llamó la «mortalidad indisculpable»: citado en Pérez Moreda (1985).

española, en apariencia alta en 1900, es baja en relación con la mortalidad, y baja también en relación con las natalidades de los países europeos en los inicios de sus etapas de transición hacia la modernidad demográfica.

Esta natalidad relativamente moderada a finales del siglo XIX parece haber sido el resultado de un descenso secular desde mediados de la centuria anterior, y vendría explicada por un descenso gradual de la fertilidad matrimonial. En otras palabras, desde mediados del siglo XVIII tiene lugar en España un proceso de reducción del número de hijos nacidos por matrimonio. Pese a los problemas que plantean los datos y su interpretación (el primer censo oficial no se elabora hasta 1857), parece claro, según Livi-Bacci (1968), que «la transición sufrida por la población española entre el siglo XVIII y el XIX podría servir de apoyo a una teoría de que la fertilidad marital descendió debido a una extensión del control de la natalidad». Desde antes de Malthus, por tanto, parece iniciarse en España (y en otros países europeos) un proceso de control voluntario y artificial de la población. Como señala el mismo autor, hay indicios de que «el control voluntario de la fertilidad se practicaba en sociedades premalthusianas», y el caso español le parece a Livi-Bacci un buen ejemplo en apoyo de esta afirmación.

Podemos ahora preguntarnos acerca de las posibles razones de estas prácticas de malthusianismo *avant-la-lettre*. La respuesta ha de ser altamente hipotética, pero parece lógico pensar que haya de darse en términos también malthusianos, es decir, utilizando el nivel de vida como variable explicativa: la pobreza del campo español, el bajo nivel de vida del campesinado —que a finales del siglo XIX seguía constituyendo las dos terceras partes de la población—, la superpoblación económica, en definitiva, nos parecen las mejores explicaciones de esta limitación voluntaria del número de nacimientos.

4. Matrimonio y estacionalidad

El trabajo de John Hajnal ha mostrado que en Europa occidental (y en cierta medida también en la oriental) los patrones matrimoniales presentan características excepcionales en el mundo contemporáneo. Los europeos tienen una tasa de celibato muy alta, y los que se casan lo hacen en general más tarde que en otros continentes. La principal consecuencia de todo esto es una tasa relativamente baja de crecimiento demográfico y además una notable dependencia de esta tasa con respecto a las condiciones económicas. España está dentro de Europa en lo que al patrón matrimonial se refiere, aunque más cercana del margen que del centro.

A finales del siglo XVIII la *tasa de celibato* en España era alta, y también lo era la edad media al contraer primer matrimonio, tanto en hombres como

en mujeres. A partir de entonces, sin embargo, las tendencias de ambas variables difieren. Durante el siglo XIX el porcentaje de solteros disminuyó mientras que la edad de matrimonio aumentó, especialmente en el caso de los hombres. Para 1900, la tasa de celibato era más similar a la de Europa oriental (menos baja) que a la de Europa occidental. Las razones de la caída en la tasa de celibato no son difíciles de hallar: sin duda tienen que ver con las reformas que acompañaron el fin del Antiguo Régimen, en particular con la disminución en el *número de clérigos y monjes*, así como con la *abolición del mayorazgo*, institución de raíz nobiliaria, pero muy extendida en España. Hasta entonces el mayorazgo había sido una poderosa razón para la soltería de los segundones, que heredaban poco. Ahora bien, estas reformas tuvieron lugar en la primera mitad del XIX: la razón de la persistente caída de la tasa de celibato en la segunda mitad del siglo parece relacionada con la lentitud del proceso de urbanización: la tasa de celibato en las ciudades es más alta que en los medios rurales. El mayor ritmo de urbanización en las primeras décadas del siglo XX invierte el signo de la evolución y hace aumentar las tasas de celibato (Reher, 1986).

El alza en la *edad de matrimonio* se relaciona de manera compleja con las condiciones legales y económicas. De un lado, una prosperidad creciente acostumbra a hacer bajar la edad de las nupcias. De otro, el acceso a la propiedad de la tierra suele producir el efecto contrario, ya que los jóvenes aplazan su boda hasta verse propietarios. Así frecuentemente los jornaleros se casan antes que los miembros de familias terratenientes. La relativa democratización de la propiedad de la tierra con la desamortización (ver Capítulo 3) puede haber contribuido a hacer aumentar la edad de matrimonio. El mismo efecto tuvo la urbanización (Reher, 1986). En total, mientras que el descenso en la tasa de celibato debe haber hecho aumentar la natalidad, el aumento de la edad matrimonial debe haber tenido el efecto opuesto. Todos estos efectos (aumento del celibato, caída de la nupcialidad) no se hacen sentir con claridad hasta el siglo XX, lo cual constituye otro indicio más del escaso grado de modernización social en el XIX.

N. Sánchez-Albornoz (1975a) ha detectado otro interesante signo de modernización en la población española del XIX. Las poblaciones campesinas tradicionales ajustan su ciclo vital anual a un calendario estacional bastante rígido: se casan en la primavera, dan a luz en invierno, mueren de afecciones intestinales en verano y de enfermedades pulmonares en invierno, etcétera. Este tipo de ciclo anual se siguió dando en España hasta bien entrada la segunda mitad del XIX. A partir de entonces las cosas comenzaron a cambiar de forma gradual: las muertes veraniegas empezaron a disminuir, y los nacimientos, a distribuirse más igualmente a lo largo del año. Éstas son señales de modernización relativa por las siguientes razones. La alta mortalidad veraniega se debe a malas condiciones higiénicas, y afecta

sobre todo a los niños: su descenso es signo de progreso. A su vez, los nacimientos invernales no son sólo consecuencia de la «fiebre primaveral» amorosa, sino también el resultado de un cálculo racional tendente a evitar nacimientos en los peligrosos meses cálidos. Al disminuir este peligro por las mejoras higiénicas que el desarrollo trajo consigo, hay menos razón para buscar la concepción estacional. La urbanización y la industrialización, por su parte, menos dependientes del ciclo anual, estimulan el abandono de la estacionalidad. Con todo, la «desestacionalización» del ciclo vital no se impuso claramente en España hasta bien entrado el siglo XX, lo cual tiene una estrecha relación con el ritmo de crecimiento económico.

5. Migraciones, regiones y ciudades

A pesar de lo relativamente lento de su crecimiento demográfico, España tuvo un considerable saldo migratorio en la segunda mitad del siglo XIX. Durante la primera mitad de la centuria, los resabios de la antigua mentalidad mercantilista y poblacionista del despotismo ilustrado erigen barreras legales al éxodo que, por otra parte, no hubiera sido de consideración en ningún caso. La mentalidad cambia poco a poco y con ella van relajándose las trabas legales. Sin duda influyen en los legisladores, de un lado, la evidencia de que la correlación entre densidad de población y prosperidad económica es más bien negativa en las distintas regiones españolas, y de otro, el ejemplo de los países más adelantados, como Inglaterra o Prusia, de los que emana una fuerte corriente migratoria ya en estos años. También estimula la emigración la actitud cada vez más favorable al establecimiento de extranjeros por parte de las repúblicas hispanoamericanas, en especial Argentina.

Es difícil conocer con alguna exactitud las cifras de emigrantes españoles a lo largo del siglo XIX porque las primeras estadísticas no se compilan y publican hasta después de 1882, año en que se crea un departamento administrativo antecesor del Instituto Nacional de Emigración. Gracias a los trabajos de esta entidad, y a las correcciones efectuadas por Sánchez Alonso (1993), sabemos que la emigración total bruta española entre 1882 y 1899 ascendió a un millón de personas aproximadamente, con una media de 61.000 emigrantes anuales; en tanto que durante los primeros trece años del siglo XX la emigración total bruta (sin contar retornos) fue de unos dos millones, con una media anual de 149.000. Con la Gran Guerra el flujo migratorio español cayó un poco, pero en total la media anual de emigrantes en los primeros treinta años del siglo XX asciende a 141.000, mucho más del doble que la media de finales del XIX. Estas cifras muestran con claridad que el gran flujo emigratorio español tuvo lugar en el siglo XX y que lo del XIX parece haber sido un simple prólogo.

Sabemos que de 1830 a 1880 hay una respetable corriente migratoria hacia Argelia, que no se puede contabilizar por falta de los datos más elementales; y se da asimismo el comienzo de la emigración a ultramar, que tampoco puede contabilizarse de forma adecuada por las mismas causas. Ahora bien, si damos por buenas las cifras de Woodruff y aceptamos que la emigración total española entre 1830 y 1900 fuera de 1,4 millones aproximadamente (lo que daría una media anual de unos 20.000 emigrantes, cifra verosímil, dado que en las décadas anteriores a 1880 el volumen de salidas debió ser mucho menor), podríamos construir el Cuadro 2.3, que compara la importancia de la emigración en siete países europeos con su crecimiento demográfico: es decir, trata de calcular lo que la emigración restó del crecimiento vegetativo de las respectivas poblaciones. Como puede observarse, el saldo migratorio relativo español se sitúa hacia la parte de abajo de la tabla, entre Italia y Alemania (línea F), y ello gracias a que el crecimiento vegetativo español fue el menor del Cuadro, excepción hecha de Francia cuyo estancamiento demográfico y migratorio en el XIX es proverbial.

La conclusión de todos estos cálculos es que la emigración española comienza su proceso de expansión justo a finales del siglo XIX, para alcanzar máximos en los quince primeros años del presente siglo. Por tanto, tomando

Cuadro 2.3 Emigración y crecimiento demográfico en siete países europeos, 1830-1900 (en miles)

	(1) España	(2) Gran Bretaña	(3) Portugal	(4) Suecia	(5) Italia	(6) Alemania	(7) Francia
A. Pob. en 1900	18.594	37.000	5.423	5.137	32.475	56.367	38.451
B. Pob. en 1830	12.131	16.261	3.051	2.347	20.655	27.176	32.561
C Diferencia: A–B	6.463	20.739	2.372	2.790	11.820	29.191	5.890
D. Emigración	1.386	8.501	706	774	2.772	4.296	299
E. Crecimiento: C+D	7.849	29.240	3.078	3.564	14.592	33.487	6.189
F. Coef. de emigr.: D/E %	17,7	29,1	22,9	21,7	19,0	12,8	4,8
G. Crecto. vegetat.: E/B %	64,7	179,8	100,9	151,9	70,6	132,2	19,0

Observaciones: 1) La población española está interpolada a partir de Cuadro 2.1.
2) Para Gran Bretaña, Italia y Francia la cifra de 1900 es en realidad de 1901.
3) Para Gran Bretaña y Francia la cifra de 1830 es en realidad de 1831.
4) La emigración de Gran Bretaña puede incluir irlandeses antes de 1850.
5) Las fronteras alemanas y francesas variaron entre 1830 y 1900.

FUENTES: Calculado a partir de Mitchell (1876) y Woodruff (1966).

cifras comparativas para una considerable porción del siglo XIX, España aparece como un país de pulso migratorio relativamente bajo, lo cual es explicable en gran parte por lo lento de su desarrollo demográfico.

Queda sin embargo un factor importante a tener en cuenta para explicar el cambio de ritmo de la emigración española en el tránsito de un siglo a otro: el proteccionismo agrario. En efecto, uno de los grandes factores de la emigración finisecular fue la crisis agraria que arruinó o dejó sin empleo a muchos agricultores en Europa. El proteccionismo agrario, reacción común a los países europeos de entonces, aminoró este efecto, y puede pensarse que esa aminoración sería tanto mayor cuanto más fuerte fuese la protección. En el caso español este argumento se ve confirmado. La creciente corriente emigratoria de los años 1885-1889 se interrumpe en la siguiente década, coincidiendo con la implantación del arancel Cánovas de 1891, fuertemente proteccionista con la agricultura. Si la corriente emigratoria vuelve a crecer con el cambio de siglo (en concreto a partir de 1903) esto se debe no a un cambio en la política arancelaria, que no se dio, sino a la apreciación de la peseta por efecto de la «estabilización de Villaverde», que más tarde veremos. La depreciación de la peseta durante los años Noventa (efecto del carácter fiduciario de nuestra moneda y de la inflación causada por la Guerra de Cuba) había actuado como refuerzo de la protección arancelaria, al encarecer aún más el valor de las importaciones. Al parecer, este refuerzo tuvo sobre la emigración un efecto aún mayor que el propio arancel, porque se da para este período (1891-1913) una muy alta correlación entre la cotización de la peseta y el flujo emigratorio (Sánchez Alonso, 1993, cap. 5).

La acción combinada de los movimientos migratorios internos y externos con las diferencias en las tasas de crecimiento vegetativo tuvo como efecto el que la población residente en ciertas regiones aumentase mucho más rápidamente que la residente en otras. La *distribución geográfica de la población* española se modificó en consecuencia durante el siglo XIX. El Cuadro 2.4 y el Mapa 2.1 ilustran estos movimientos. En general puede decirse que durante este período continuó un movimiento iniciado desde finales de la Edad Media: el del desplazamiento de la población española de norte a sur, y la tendencia de la población a concentrarse en la costa mediterránea y atlántica meridional (incluidas las Canarias) y a abandonar la meseta central. En realidad, la tendencia de la población española a situarse en las costas meridionales y orientales es perfectamente racional desde un punto de vista económico, por ser la tierra más fértil y las comunicaciones más fáciles en las regiones costeras que en el árido y montañoso interior. Hay indicios de que así se concentraba la población hispánica en la Antigüedad; pero esta situación se vio interrumpida por los avatares de la Reconquista de los siglos XI al XIII y el impacto de la peste negra en el XIV; durante las

Cuadro 2.4 Población de España por Comunidades Autónomas, 1787, 1857 y 1900 (en miles)

	(1) 1787	(2) %	(3) 1857	(4) %	(5) 1900	(6) %	(7) Tasa crec.	(8) Tasa anual
Andalucía	1.803,6	17,6	2.927,4	18,9	3.549,3	19,1	96,8	0,60
Cataluña	801,6	7,8	1.652,3	10,7	1.966,4	10,6	145,3	0,80
Valencia	771,9	7,5	1.246,5	8,1	1.587,5	8,5	105,7	0,64
Baleares	176,2	1,7	262,9	1,7	311,6	1,7	76,8	0,51
Canarias	167,2	1,6	234,0	1,5	358,6	1,9	114,5	0,68
Murcia	332,5	3,2	381,0	2,5	578,0	3,1	73,8	0,49
MEDITERRÁNEO Y SUDATLÁNTICO	4.053,0	39,5	6.704,1	43,4	8.351,4	44,9	106,1	0,64
Asturias	345,8	3,4	524,5	3,4	627,1	3,4	81,3	0,53
Cantabria	128,3	1,3	214,4	1,4	276,0	1,5	115,1	0,68
Galicia	1.340,2	13,1	1.776,9	11,5	1.980,5	10,7	47,8	0,35
País Vasco	304,7	3,0	413,5	2,7	603,6	3,2	98,1	0,61
LITORAL NORTE	2.119,0	20,7	2.929,3	19,0	3.487,2	18,8	64,6	0,44
Extremadura	412,0	4,0	707,1	4,6	882,4	4,7	114,2	0,68
Aragón	614,1	6,0	880,6	5,7	912,7	4,9	48,6	0,35
Madrid	205,8	2,0	475,8	3,1	775,0	4,2	276,6	1,18
Castilla-La Mancha	918,2	9,0	1.203,3	7,8	1.386,2	7,5	51,0	0,37
Castilla y León	1.704,6	16,6	2.083,1	13,5	2.302,4	12,4	35,1	0,27
Rioja			173,8	1,1	189,4	1,0	9,0	0,20
Navarra	224,5	2,2	297,4	1,9	307,7	1,7	37,1	0,28
CENTRO	4.079,2	39,8	5.821,1	37,7	6.755,8	36,3	65,6	0,45
TOTAL	10.251,2	100	15.454,5	100	18.594,4	100	81,4	0,53

FUENTE: *EH* y cálculos propios.

Edades Moderna y Contemporánea tuvo lugar un proceso gradual de restauración del antiguo equilibrio.

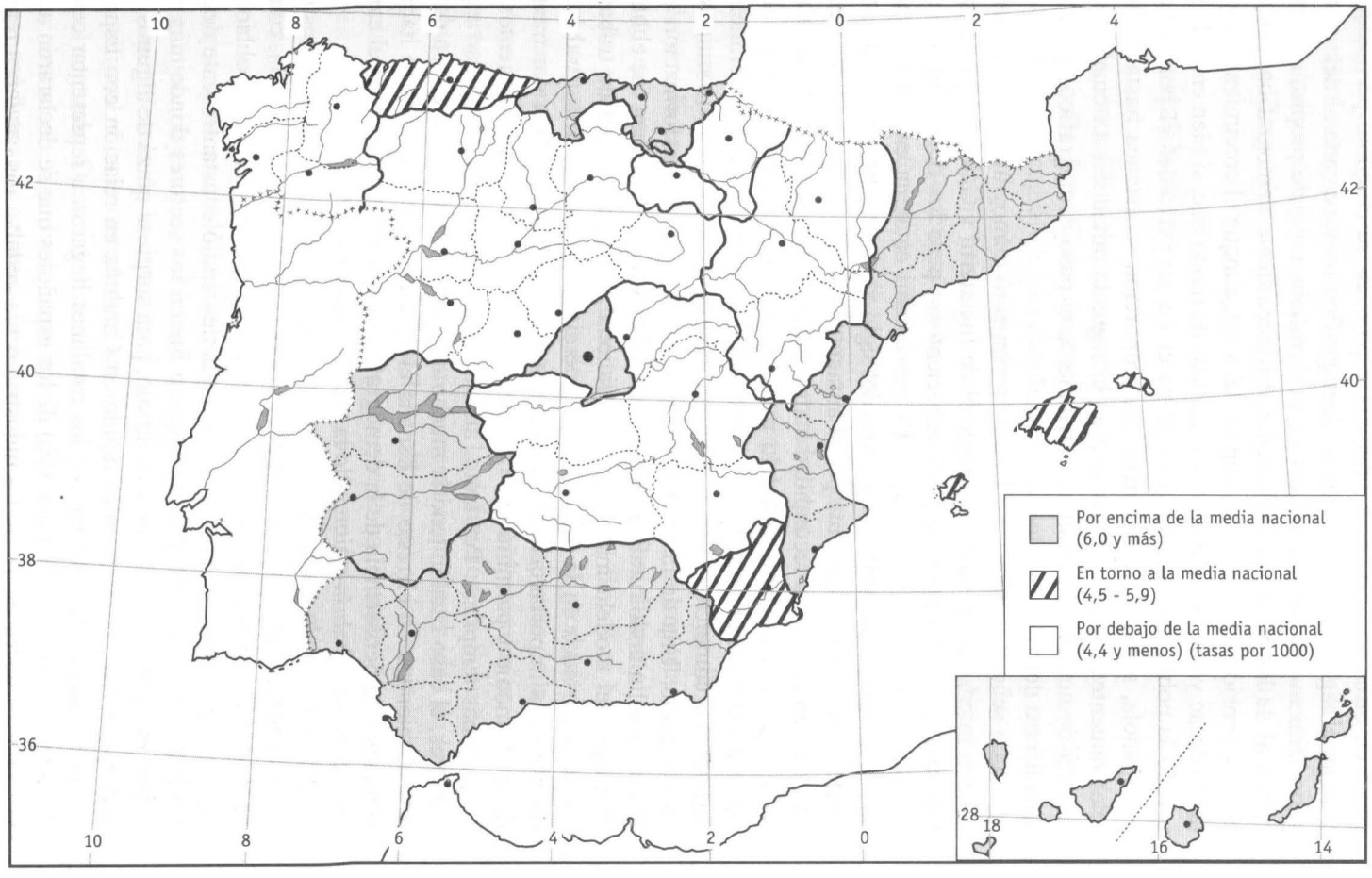
El Cuadro 2.4 muestra que la proporción de población en la zona mediterránea y suratlántica pasó del 39,5 al 45 por 100 durante el siglo XIX; la proporción de la zona noratlántica cayó algo (disminuyó en dos puntos porcentuales); fue la zona centro la que, pese al notable incremento de Extremadura, y al crecimiento de la provincia de Madrid, perdió peso claramente dentro del total nacional. Las columnas 7 y 8 en el cuadro muestran las tasas de crecimiento poblacional en el período 1797-1900, por regiones; la columna 7 refleja el crecimiento porcentual absoluto; la 8 reduce ese crecimiento a tasas medias anuales. La tasa media española fue del 5,3 por 1.000; en general, las de las regiones meridionales y mediterráneas fueron más altas; las de las centrales (con la excepción de Madrid), más bajas; y las de las regiones noratlánticas (con la excepción de Galicia), similares. El mapa refleja estas regularidades.

Paralelamente a estos movimientos de gradual modernización, real pero lentísima (caídas en las tasas de mortalidad y natalidad, redistribución de las poblaciones), tiene lugar otro movimiento migratorio, del campo a la ciudad. Pero, como el resto de las grandes tendencias demográficas y económicas que se inician en el siglo XIX, el desarrollo pleno del proceso de urbanización en España tendrá lugar en el siglo XX. Al finalizar el XIX España sólo tenía dos ciudades (Madrid y Barcelona) de unos 500.000 habitantes. Por encima de esta cifra había entonces en Europa unas 25 ciudades, de las cuales siete superaban el millón. Aunque algunas ciudades españolas crecieron espectacularmente a finales del XIX (Barcelona, Bilbao, Gijón), el nivel de que se partía era muy bajo, y aún «este ritmo queda rezagado con respecto a otros países» (Reher, 1986), como Inglaterra, Alemania, e incluso Francia e Italia. En líneas generales, el comportamiento demográfico de los habitantes de las ciudades difiere del de los del campo. Como en otros países, los ciudadanos exhiben menor mortalidad, menor nupcialidad y menor fertilidad, signos todos ellos de modernización. Pero el peso del medio urbano en España permanece tan pequeño que la transición demográfica, salvo en Cataluña, se aplaza hasta el siglo XX.

En 1900 la mayoría de la población española continuaba siendo rural, tanto ocupacional como demográficamente. El 51 por 100 vivía en poblaciones de menos de 5.000 habitantes y el 91 por 1.000 en poblaciones por debajo de los 100.000 habitantes. Sólo el 9 por 100 de la población podía realmente considerarse habitante de una ciudad. Excepto Madrid, casi todas las ciudades de una cierta importancia estaban en la periferia: Barcelona, Valencia, Sevilla, Cádiz, Málaga, Vigo, La Coruña, Oviedo, Gijón, Santander, Bilbao.

Una salvedad hay que hacer a la situación general descrita: la *excepcionalidad de Cataluña* dentro del marco español, tanto en el terreno demográfico

Mapa 2.1 Crecimiento demográfico por Comunidades Autónomas, siglo XIX



como en otros que veremos. Mientras España en su conjunto permanecía durante el siglo XIX en un modelo demográfico muy cercano al del «antiguo régimen», la población catalana desarrollaba un ciclo propio, más parecido al de las naciones adelantadas. El crecimiento demográfico catalán es muy considerable desde principios del XVIII, aunque el crecimiento vegetativo decae ya en la segunda mitad del XIX, de modo que, si bien entre 1717 y 1857 la población catalana pasa de ser el 7 a ser cerca del 11 por 100 de la española, a partir de entonces esa proporción se estanca hasta fechas relativamente recientes (no es sino en la segunda mitad del XX cuando comienza de nuevo a subir significativamente el peso demográfico de Cataluña dentro del total español).

Como señala Nicolau en *EH*, «el crecimiento demográfico de Cataluña fue tan intenso probablemente como el de Inglaterra y Gales durante el setecientos y la primera mitad del ochocientos»; pero los determinantes no fueron exactamente los mismos. La mortalidad catalana era mucho más alta; por tanto, el notable crecimiento del siglo XVIII y primera mitad del XIX se explicaría casi únicamente por el aumento de la natalidad, a su vez debida al incremento en la fecundidad matrimonial. Y ésta por su parte se debería a una mutación en el modelo matrimonial. Según Nicolau, todo ello vendría determinado por las transformaciones económicas: el crecimiento industrial y comercial ya en la segunda mitad del XVIII cambió la situación en el campo. Una de las consecuencias sociales de la transformación estructural del mundo rural catalán a finales del Antiguo Régimen fue el hundimiento del modelo matrimonial tradicional. La oportunidad de trabajar como asalariados en la agricultura comercial o en la industria rural hizo disminuir la importancia de acceder a la propiedad de la tierra por medio del matrimonio y permitió que hubiera un número mayor de casamientos, y a edad más temprana. Por tanto, aunque con mortalidad y natalidad algo mayores, el caso catalán tendría mucho en común con el británico: en definitiva, mientras en el resto de España el estancamiento económico habría producido la persistencia de la demografía tradicional, en Cataluña el cambio económico habría estimulado la transición demográfica.

Por lo demás, la estructura ocupacional de la población catalana mostraría las consecuencias de ese adelantamiento: mientras que en España, como ha puesto de manifiesto Pérez Moreda (1985), la proporción de población agrícola no cambió en el XIX, en Cataluña descendió constantemente desde mediados de siglo. Industria y comercio fueron los sectores donde más aumentó el empleo, sobre todo este último, para sorpresa quizá de algunos. El sector que creció a ritmo más rápido en Cataluña en relación con España fue el comercio. Resulta así que los catalanes llegaron a representar cerca de la cuarta parte (el 23,6 por 100) de los españoles que se declararon activos en este sector en 1910. La industria cerca andaba: los catalanes repre-

sentaban el 22,5 por 100 de la mano de obra industrial española. A nadie sorprenderá saber que en la textil esta proporción llegaba al 71 por 100. Otras industrias con gran peso de la mano de obra catalana eran la de cueros, la maderera (38 por 100 cada una) y la química (28 por 100).

6. Capital humano

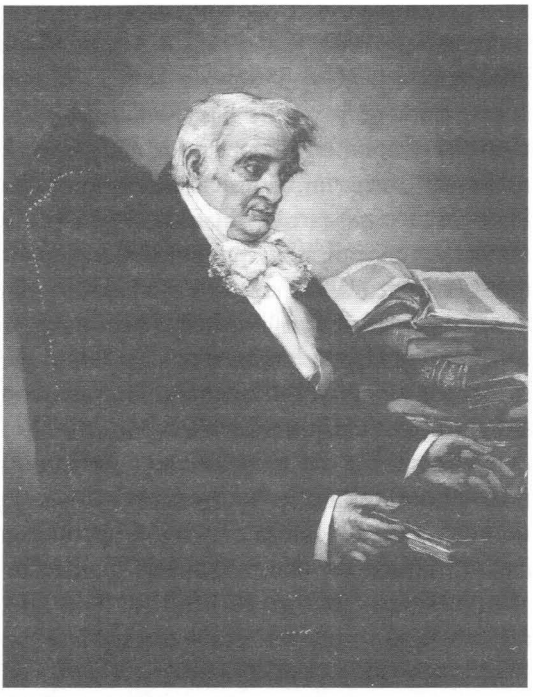
La población no sólo crece cuantitativamente: también crece su *calidad* en varios aspectos. Cambia su composición por edades y su esperanza de vida, su distribución geográfica y su distribución ocupacional. Cambia también su *coeficiente educativo* que, entre otras cosas, es un factor de producción crucial, cuya importancia han señalado destacados economistas, Adam Smith en particular. Recientemente se ha desarrollado la escuela del «Capital Humano», que contempla la educación como una inversión que hace una nación, sociedad, familia o individuo para mejorar su futura capacidad de producir o sus ganancias, y por tanto su bienestar. Es evidente, sin embargo, que la educación tiene más facetas y valores que los estrictamente económicos, aunque todos ellos estén muy interconectados.

Muy relacionada con la de la educación está la cuestión de la *tecnología*, o conjunto de técnicas de producción, de importancia fundamental para el desarrollo económico. Aunque difícil de medir, la importancia de este factor (que uno de sus descubridores, Robert Solow, llamó el «factor residual», porque no es ni tierra ni trabajo ni capital físico) es hoy generalmente admitida porque de un modo u otro afecta a la productividad de los otros factores más fáciles de cuantificar. Hay dos aspectos de la tecnología que nos interesan aquí. Uno de ellos es la *innovación* técnica en el sentido schumpeteriano (es decir, aproximando la definición de Schumpeter, un cambio en el sistema productivo que aumenta la productividad de los factores). El otro es la capacidad de las poblaciones y las sociedades para adoptar las innovaciones tecnológicas, lo que se ha llamado *difusión tecnológica*. Schumpeter supuso que la difusión tecnológica ocurriría de modo casi automático: la competencia haría que en un plazo más bien corto los empresarios adoptaran la última y mejor tecnología. Los historiadores económicos han comprobado, sin embargo, que la adopción de técnicas, proceso que se ha revelado crucial para el desarrollo, dista mucho de ser algo automático. Hay serios obstáculos, que podríamos clasificar en dos grupos: los dependientes de la dotación de factores y los dependientes del marco institucional. Los economistas comprenden mucho mejor el primer grupo que el segundo. Dentro de este último, sin embargo, la educación ocupa un lugar destacado. Está bien claro que la educación en general (la inversión en capital humano) estimula la innovación, tanto en su aspecto inventivo

como en su aspecto más pasivo de difusión o capacidad de absorción tecnológica.

Por educación entendemos todo tipo de formación o aprendizaje que contribuye a mejorar la capacidad del ser humano para enfrentarse al cambio o para introducir él mismo cambios que faciliten su relación con el medio en la satisfacción de sus necesidades (Schultz, 1975; Healy *et al.*, 2001). La alfabetización es el indicador por excelencia, si bien su estimación es más sencilla y su verdadero alcance más evidente cuando se refiere a la elemental (las tres reglas); la alfabetización «funcional» es más compleja de definir y estimar. Por su propia naturaleza, la formación de capital humano es un proceso que tiene lugar a largo plazo, es acumulativo y tiene numerosas vertientes: una formación generalista que va de la simple alfabetización a una alfabetización funcional más o menos completa y compleja, y una formación específica que puede ser igualmente elemental o superior. En sociedades tradicionales o preindustriales, la formación, tanto a nivel general como a nivel específico, se obtenía en la familia y en el trabajo, sin que existiera una clara divisoria entre el tiempo dedicado a la producción de bienes y servicios, incluido el ocio, y aquél dedicado a la mejora del capital humano. Las técnicas elementales de la lectura, la escritura y el cálculo —poco difundidas en nuestro país a comienzos del siglo XIX— se adquirían en el entorno familiar o en las escasas escuelas existentes, por lo general privadas o adscritas a la Iglesia. Las técnicas propias de cada oficio se adquirían a través de la práctica y de manera no reglada o informal. El aprendizaje, período durante el cual un niño o joven aprendía un oficio trabajando durante años junto a un maestro ya establecido, con frecuencia en régimen de internado, era lo más parecido a una escuela profesional accesible al común de la población. Ambos centros de formación de capital humano, familia y trabajo, fueron progresivamente desplazados por una institución independiente cuyo único objetivo era instruir: la escuela. Durante los siglos XIX y XX su definición y consolidación en España, como en el resto de Europa, fue lenta y no estuvo exenta de largos períodos en los que apenas se produjeron avances.

Es evidente que el país llegó a la Edad Contemporánea con un serio déficit de capital humano (¿nos permitiría la gramática hablar de «descapitalhumanización»? Probablemente no, y quizá haría bien). Por siglos la ciencia y el pensamiento especulativo españoles estuvieron lejos de la vanguardia. El sistema educativo, en ruina a partir del siglo XVII (los intentos de reparar esta deficiencia educativa dieron lugar a las meritorias, aunque a la larga ineficaces, *Sociedades Económicas de Amigos del País*, asociaciones privadas creadas por las clases altas en el siglo XVIII), se vino abajo completamente en la terrible crisis de comienzos del XIX. A mediados de este siglo tuvo lugar un serio esfuerzo de reconstrucción educativa y científica por



Manuel J. Quintana, poeta y autor del proyecto de reforma que inspiró la modernización de la educación española.

parte de los gobernantes y de los propios educadores: la *reforma Moyano*, con sus antecedentes y sus secuelas, obra ministerial, y la *Institución Libre de Enseñanza*, obra privada. La reforma Moyano fijó las bases del sistema educativo estatal que hoy conocemos, aunque, sobre todo en el siglo XX, haya sido objeto de algunas modificaciones considerables.

La división de la enseñanza en tres niveles (elemental o primaria, bachillerato o secundaria, y terciaria, superior o universitaria) proviene del *Informe Quintana* (el poeta Manuel José Quintana presidió la comisión que emitió el informe en 1813), compendio del ideario educativo del liberalismo español, imbuido de las ideas de Jovellanos y de los preceptos de la Constitución de 1812 (y también de los escritos de los liberales franceses). Sienta el Informe Quintana el principio de la generalidad y gratuidad de la enseñanza, y de la responsabilidad del Estado en este área. De él proviene también el esquema de organización universitaria centralista, con una Universidad Central localizada en Madrid que fuera «un centro de luces a que acudir y un modelo sobresaliente que imitar» por las demás y la única seriamente dedicada a la investigación, siendo las otras más bien escuelas

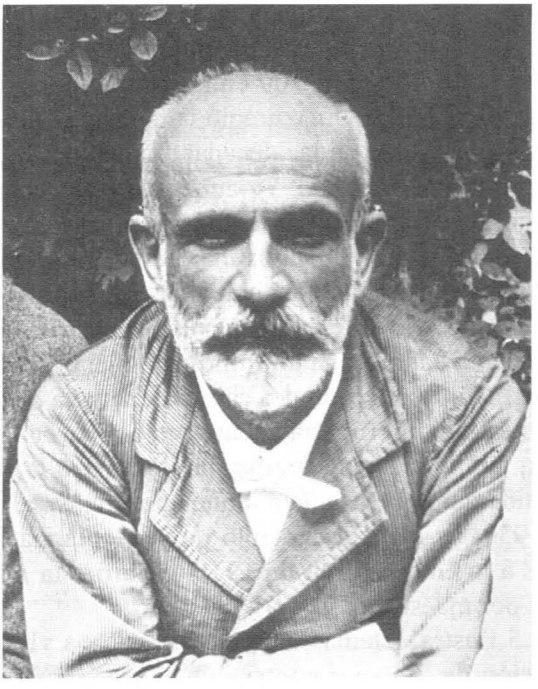
profesionales. También proviene del ideario liberal el desplazar del centro de la actividad universitaria a la Teología, que acabó siendo relegada a los Seminarios religiosos con la Revolución de 1868. Si los principios quedaron pronto establecidos, la reforma de la enseñanza se llevó a cabo a trancas y barrancas, por lo general en los períodos en que los liberales tuvieron el poder. La enseñanza primaria, la única a la que se consideró sujeta al principio (y aún sólo parcialmente aplicado) de generalidad y gratuidad, quedó al cargo de los ayuntamientos, que emprendieron su tarea de manera irregular y desigual (Núñez, 1992). En la enseñanza secundaria se admitió de hecho la corresponsabilidad con la Iglesia. Ésta asumió la gran parte de esta enseñanza, ya que aproximadamente dos tercios de los estudiantes de bachillerato pasaron por colegios religiosos, mientras que tan sólo lo hicieron uno de cada diez estudiantes de primaria.

La enseñanza universitaria fue reorganizada durante el Trienio Liberal (1820-1823), en los años Treinta (gobiernos progresistas) y en los Cuarenta (Década Moderada). En esta esfera pervivió el principio de la exclusividad de la enseñanza pública. El centralismo se manifestó en la fundación en 1822 de la Universidad Central de Madrid, a la que se anexionó en 1836 la de Alcalá (en lo cual se basa su actual designación, un tanto incongruente, de «Complutense de Madrid»). Existieron nueve universidades más (número ya propuesto por Quintana) durante la mayor parte del XIX. La Ley Moyano, en realidad, vino a hacer poco más que refundir las disposiciones de menor rango que habían ido configurando todo este sistema educativo.

La Institución Libre de Enseñanza (la «Institución» sencillamente para sus adeptos) coronó en 1876 la obra del grupo de intelectuales «krausistas» que desde los años Cuarenta venía constituyendo la corriente más creativa y original (casi la única) del pensamiento español de la época. La Institución, que en principio fue no sólo entidad privada, sino refugio para profesores que rechazaban la imposición doctrinal autoritaria de Cánovas y su ministro Orovio, pasó, a partir de 1881, a tener una gran influencia en la política educativa estatal. Desde entonces hasta la Guerra Civil su influjo sobre la vida científica e intelectual fue mucho mayor de lo que hubiera cabido esperar por sus modestos comienzos y la escasez de sus medios: constituye un ejemplo clásico del poder del capital humano.

Durante el siglo XIX el Estado adoptó un enfoque *regulador* a la hora de promover la formación de capital humano y no directamente *intervencionista*, al igual que hizo en muchas otras áreas debido a su reducido tamaño: sus ingresos no le permitían asumir un mayor gasto (véase Capítulo 15 y Núñez, 2001). Aun así, el Estado estableció unas prioridades que no respondían a las verdaderas necesidades de capital humano del país, sino a la capacidad de presión de los grupos sociales a quienes beneficiaban sus

directrices. El gasto público en educación se mantuvo estancado durante gran parte del siglo, y de este gasto la mayor parte se la llevaba la enseñanza superior, reservada casi en exclusiva a las clases altas. Después venía la secundaria, que se incorporó a los presupuestos del Estado en 1887. La enseñanza primaria, la básica, la más productiva en un país atrasado, la única accesible a la mayoría de la población y la que aún en el siglo XX determina el nivel del stock de capital humano de la sociedad española (véase Capítulo 10), no fue verdaderamente universal hasta este siglo. Tan sólo en 1900, con la creación del Ministerio de Instrucción Pública y Bellas Artes, se incorporó su financiación, los sueldos de los maestros básicamente, al presupuesto estatal. Entre las prioridades de la política educativa del siglo XIX no estuvo la generalización de la escolarización primaria, por lo que se resintió la alfabetización de la población. La financiación de la escuela primaria era responsabilidad de las familias y de los municipios, y su estado refleja el bajo nivel de renta de las primeras y la escasa capacidad



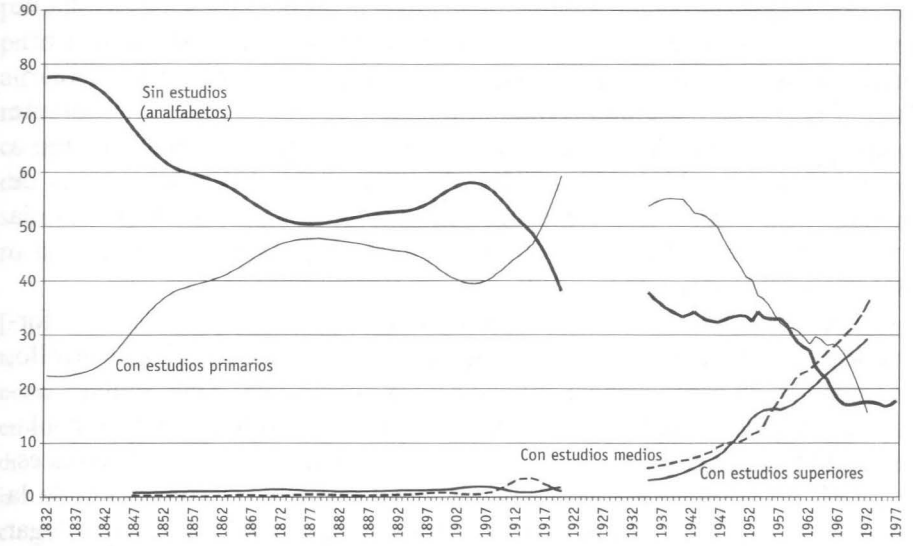
Francisco Giner de los Ríos, fundador de la Institución Libre de Enseñanza, el gran movimiento innovador del pensamiento y la educación en la España contemporánea.

de financiación de los segundos. Ante unas rentas locales mermadas, consecuencia de la desamortización de Madoz, parece evidente que la expansión del sistema educativo público había tocado techo al iniciarse la Restauración. También es evidente que dicho régimen político se mostró poco inclinado a introducir los cambios que cada vez eran más necesarios para garantizar el acceso a la instrucción primaria de más de un 50 por 100 de la población aún sin escolarizar. Sería necesaria una nueva crisis institucional y política, la del 98, para que dicho cambio se produjera (Núñez, 2001), si bien las restricciones presupuestarias a las que se enfrentaban los ayuntamientos no fueron corregidas hasta la segunda década del siglo XX (Núñez, 1991), años en los que finalmente se aunaron voluntad política y capacidad de financiación, además de una fuerte demanda privada de educación.

El débil compromiso político y social con la educación se refleja en el reducido nivel de capital humano de la población española que abarca, en la medida en que podemos estimarlo, a las generaciones nacidas entre 1832 y 1914 (Gráfico 2.4). Todas ellas tuvieron una proporción de individuos «sin estudios», es decir analfabetos, superior al 50 por 100. Es cierto, que hubo avances, dado que de unas tasas de analfabetismo superiores al 80 por 100 entre la población nacida en el primer tercio del siglo XIX, se pasó al entorno del 60-50 por 100 entre los nacidos con posterioridad a 1850. A partir de ese año se interrumpió la tendencia descendente inicial que llegó incluso a invertirse en las décadas finales del siglo. Las tasas de escolarización primaria (Gráfico 2.5), aunque a la larga crecientes, estuvieron por debajo del 50 por 100 durante todo el siglo, con un claro pero menguante diferencial sexual: las tasas masculinas rondaron el 50 por 100 entre 1860 y 1930, mientras que las femeninas se mantuvieron por debajo durante todo el período. El diferencial sexual se cerró con mayor rapidez en los años Cincuenta e incluso, a un ritmo algo menor, entre los Sesenta y Ochenta, pero se mantuvo sin grandes cambios hasta la década de 1920. Si las tasas de escolarización primaria apenas mejoraron en las décadas finales del siglo XIX, tampoco puede decirse que lo hiciera la calidad de la enseñanza, si consideramos la tasa de alumnos por maestro, que osciló entre 60 y 50 hasta 1930. Es más, el aumento de la escolarización primaria en los años previos a la Guerra Civil de 1936 disparó esta relación hasta los casi 80 alumnos por maestro.

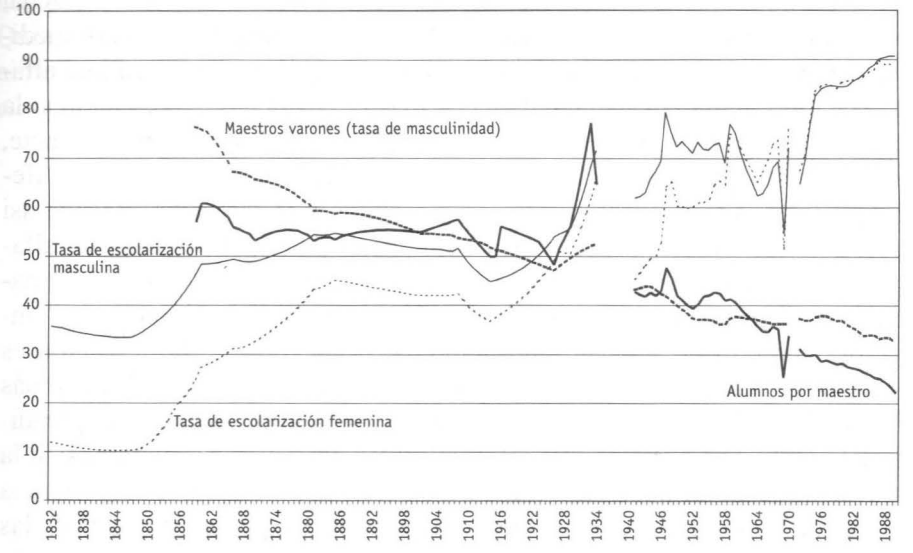
El Gráfico 2.5 ilustra, además, una de las muchas vías a través de las cuales la educación de la mujer contribuyó al crecimiento económico: la tasa de masculinidad de los maestros de primaria, que en 1860 ronda el 80 por 100 presenta una caída persistente durante aproximadamente 100 años, con la única excepción de la década de 1930 cuando, como vimos, aumentó la escolarización y empeoró la relación alumnos-maestro. Sin el

Gráfico 2.4 Nivel de estudios de las generaciones nacidas entre 1832 y 1979 (población total)



FUENTE: Núñez, en *EH* (2005, gráfico 3.1).

Gráfico 2.5 El diferencial sexual: tasas brutas de escolarización primaria, alumnos por maestro y tasa de masculinidad entre los maestros, 1832-1990



FUENTE: Núñez, en *EH* (2005, cuadro 3.3).

aumento previo en las tasas de escolarización y alfabetización de las mujeres, es evidente que la feminización de la instrucción primaria no hubiera tenido lugar, lo que hubiera dilatado aún más su universalización al encarecer los costes (sueldos de los maestros) debido a su escasez (falta de maestras). Evidentemente, el modelo de financiación de la escuela primaria, a cargo de los municipios, no era capaz de garantizar la escolarización primaria y gratuita a toda la población. Una población ignorante y pobre que demandaba poca instrucción y que, pese a haber crecido a tasas inferiores a la de otros países europeos, presentaba unas tasas de dependencia infantil más elevadas: a comienzos del siglo XX España tenía que escolarizar a un 20 por 100 de la población, mientras que Francia o Bélgica tan sólo a un 15 por 100.

La tasa de alfabetización, que es un indicador simple y fiable de la formación de capital humano de un país en las primeras etapas del desarrollo, se mantuvo, en consecuencia de todo esto, a niveles muy bajos, aunque crecientes, durante el siglo XIX. Estaba por debajo del 30 por 100 de la población adulta en 1860, y en 1900 aún no sabía leer más de la mitad de los españoles. En ausencia de un ambiente social favorable, la transición de la alfabetización en España fue un fenómeno relativamente tardío: tuvo lugar con un siglo de retraso aproximadamente en relación con el norte, y dependió en mayor medida del establecimiento de la escuela pública. En todos estos rasgos, la difusión de la alfabetización en España se asemeja a la de sus vecinos latinos. El obstáculo que este bajo nivel educativo suponía para el crecimiento económico es obvio. C. E. Núñez (1992) ha mostrado que para la España del período hay una fuerte correlación a nivel provincial entre tasas de alfabetización y crecimiento de la renta. Vizcaya, Guipúzcoa, Barcelona, Madrid, Álava, Valladolid, Oviedo, Santander y, en menor medida, Zaragoza, Navarra, Baleares y Valencia son las provincias en que alfabetización y renta por habitante crecen más rápidamente. Ahora bien: si la tasa bruta de alfabetización es un buen predictor de la renta por habitante, aún mejor lo es cuando añadimos el «diferencial sexual», esto es, la diferencia entre la tasa de alfabetización masculina y la femenina. Resulta así que, a mayor alfabetización, mayor renta; pero, para un nivel dado de alfabetización total, cuanto menor sea la femenina, menor será la renta. Es natural: el progreso siempre se ha producido por medio del cambio y, por tanto, del aprendizaje y de la innovación. Si la mayoría de la población es incapaz de leer y escribir, siendo aún hoy la letra escrita el vehículo más frecuente de transmisión de conocimientos, la generalización del aprendizaje tropieza con barreras casi infranqueables. Podemos preguntarnos: si la mayor parte de la población trabajadora eran hombres, ¿qué importancia tenía que las mujeres supieran leer? La respuesta es que la influencia de las madres y las esposas en la educación de los hijos y en el comportamiento

general de la familia, y por tanto en la toma de decisiones, tiene tal importancia que se refleja en los niveles de renta nacional.

La investigación que se ha llevado a cabo para Italia, y en menor grado para Portugal, apoya las conclusiones obtenidas para España. El trabajo precursor de Vera Zamagni también muestra altas tasas de correlación entre alfabetización, crecimiento económico e industrialización en la Italia de finales del XIX y principios del XX, por grandes regiones; pero no tiene en cuenta ni el desfase temporal ni el diferencial sexual, conceptos desarrollados con posterioridad. Sobre Portugal se ha escrito menos, aunque estudiosos como Jaime Reis y Rui Ramos trabajan sobre el tema. Reis (1987) afirma lo siguiente acerca de las causas del atraso portugués:

> [...] se reconoce generalmente que los niveles bien de instrucción, bien de formación técnica, fueron importantes como factor determinante del ritmo de desarrollo de las economías occidentales en el siglo XIX. Ésta es [un] área en que Portugal [...] se encontraba en considerable desventaja, hecho que no se ha reconocido suficientemente en los estudios modernos sobre el siglo pasado, pero que fue motivo de gran preocupación para los industriales y comentaristas de la época. [...] En términos generales, el panorama educacional era francamente desanimador. Aún en 1911 apenas un portugués de cada cuatro sabía leer y escribir y entre la población activa de la industria la situación era a veces peor. [...] Una consecuencia [...] de esta situación fue la limitación que sufría la capacidad de los trabajadores portugueses para utilizar el equipo industrial en una escala idéntica a la de otros países del mundo.

Las consecuencias económicas del analfabetismo en nuestros tres países nos parecen, pese al debate general, bien establecidas. Decía el Informe Quintana que, «en el diccionario de la razón *ignorante* y *esclavo* son sinónimos»; en el diccionario de la economía la sinonimia se da entre *ignorancia* y *pobreza*.

3. La agricultura: la persistencia del subdesarrollo

La agricultura fue durante el siglo XIX español la más importante de las actividades económicas, al menos desde un punto de vista cuantitativo. Esta afirmación puede constatarse simplemente recordando que en 1900 los dos tercios de la población activa española trabajaban en la agricultura. Sin duda más de la mitad de la renta nacional se generaba en este sector. También tenía el sector agrícola y ganadero un peso preponderante en el comercio de exportación, pese a la crisis del vino y al auge de la minería en las últimas décadas de la centuria. Por todas estas razones, lo que ocurriera en la agricultura había de ser de fundamental alcance en todo el país y su economía.

Los estudiosos actuales tienden a conceder mucha trascendencia al progreso económico del sector agrario como precursor de la Revolución Industrial; es decir, tienden a considerar que, al menos antes del siglo XX, la «revolución agraria» era un requisito indispensable para la «revolución industrial». En particular, se señala que el progreso de la agricultura, esto es, el aumento sostenido de su producción y de su productividad, contribuye de tres maneras a la industrialización. En primer lugar, crea un excedente de productos alimenticios que permite dar de comer a las ciudades, cuyo crecimiento es consustancial con el proceso de industrialización. En segundo lugar, el progreso agrícola permite un aumento demográfico y un éxodo de la población campesina a la ciudad sin que disminuya, antes al contrario, la producción de alimentos. (El campo engendra al proletariado industrial y lo alimenta.) Y en tercer lugar, constituye el mercado más extenso para la producción industrial, que tiene su origen principalmente en las ciudades. Además de estas tres funciones esen-

ciales, la agricultura contribuye, al menos en parte, al proceso de acumulación de capital, bien a partir de los beneficios obtenidos en la comercialización interior, bien mediante la exportación. Como veremos, la agricultura española no llevó a cabo satisfactoriamente estas funciones.

El estancamiento agrario explica, al menos en parte, el retraso de la modernización económica del país [1]. A su vez este estancamiento puede atribuirse a factores naturales y geográficos, por un lado (lo que Jovellanos llamaría «estorbos físicos»), y a factores sociales y culturales, por otro («estorbos morales y políticos»). Más adelante diremos algo sobre los factores geográficos. Sobre los culturales y sociales baste señalar la desigual distribución de la tierra en España desde tiempo inmemorial, pero en particular como consecuencia de la colonización que tuvo lugar con la Reconquista, de la cual emergió un pequeño número de familias aristocráticas y entidades eclesiásticas como propietarios de grandes latifundios en la mitad sur de la Península. La consecuencia de esta distribución de la propiedad agraria fue la extrema pobreza de la mayor parte de los campesinos y la extrema riqueza y gran poder de los aristócratas latifundistas. No debe olvidarse, sin embargo, que aunque quizá el caso español fuera extremo en Europa, en casi todos los demás países del continente presentaba la propiedad de la tierra en la edad preindustrial características parecidas y que, de un modo u otro, en casi todos ellos tuvo lugar una reforma de la propiedad de la tierra que permitió la introducción de mejoras técnicas y la expansión de la producción (la «disolución de los monasterios» en la Inglaterra del siglo XVI o la reforma agraria de la Revolución Francesa, por poner dos ejempos bien conocidos). En España también tuvo lugar esta reforma, a la que se dio el nombre de desamortización. De ella vamos a ocuparnos ahora.

1. La desamortización

Se ha discutido la importancia real de la desamortización. Para Simón Segura es «el gran fenómeno del siglo XIX». Para Artola no es así, en gran parte porque su importancia cuantitativa (el dinero que aportó al Estado), con todo y ser grande, lo fue menos de lo que en un momento se pensó [2]. Sin embargo, el dinero que movió es sólo un aspecto del proceso desamortizador; como veremos, la superficie desamortizada fue muy considerable, y eso también debe tenerse en cuenta.

Pero a nuestro juicio la importancia de la desamortización no se limita a una cuestión de pesetas o hectáreas; hay que recordar que fue una medida

[1] Para una opinión contraria, Prados (1988, esp. cap. 3).

[2] Simón Segura (1973, p. 60); Artola (1973, p. 149).

conectada con casi todas las esferas de la vida social y económica: agricultura, campesinado, Hacienda, inversión, clases sociales, derecho, estructura política... A este último respecto, se ha discutido también con intensidad si la desamortización constituyó —o estuvo estrechamente relacionada con— una revolución burguesa. El problema es interesante, pero considerado con rigor resulta artificial o, mejor, nominalista: todo dependerá de la definición que demos al concepto «revolución burguesa». Aquí lo que nos va a interesar no son cuestiones de definición o clasificación, sino cosas conceptualmente más sencillas: cómo afectó la desamortización a la distribución de la riqueza y a la de la renta, cómo afectó a la producción y a la productividad de la agricultura, y cómo repercutió sobre la Hacienda.

La desamortización española del siglo XIX siguió en sus grandes líneas el modelo de la Revolución Francesa, aunque ya en el siglo XVIII se habían tomado tímidas medidas desamortizadoras y se había debatido ampliamente la conveniencia de desamortizar desde el reinado de Carlos III (Herr, 1958 y 1989). En esencia, esta «reforma agraria liberal» ochocentista consistió en la incautación por el Estado (mediante compensación) de bienes raíces pertenecientes en su gran mayoría a la Iglesia y a los municipios. Estos bienes incautados —«nacionalizados», según la terminología francesa— fueron luego vendidos en pública subasta y constituyeron una fracción sustancial de los ingresos del presupuesto (véase Capítulo 7).

Los problemas que la desamortización trató de resolver venían de antiguo. La existencia de una gran masa de bienes en poder de las *manos muertas* ya había parecido a los pensadores del siglo XVIII (Olavide, Campomanes, Jovellanos y otros) uno de los grandes problemas sociales que contribuían al atraso de España. (Se llamaba «manos muertas», en la terminología de la época, a los propietarios de activos inalienables. El ejemplo característico lo constituyen los mayorazgos, pero la mayor parte de las propiedades eclesiásticas eran también inalienables. Al no poderse enajenar ni dividir estos bienes, su masa no podía disminuir, pero sí engrosarse.) Ya se había comenzado a pensar en poner coto a la expansión de las «manos muertas» y en poner en circulación algunos de los bienes de éstas en tiempos de Carlos III. Como señala Tomás y Valiente (1971, p. 31), en el siglo XVIII no se pensaba en la posibilidad de expropiar a la Iglesia, sino tan sólo en la de limitar su capacidad de adquirir. La venta de bienes del clero, para los ilustrados del XVIII, no podía hacerse si no era mediante negociación con la Santa Sede. Otro era el caso de los bienes de propiedad o posesión de los municipios, que se consideraban bajo la potestad real. Con respecto a éstos (propios, comunes y baldíos), ya durante el reinado de Carlos III se decretó que en ciertas zonas (Extremadura, Andalucía, La Mancha) los ayuntamientos debían hacer accesible el usufructo de las tierras municipales a los campesinos pobres de la correspondiente localidad. La

Manuel Godoy, autor de la primera desamortización a finales del siglo XVIII.

medida, oportuna y bien intencionada, no surtió los efectos deseados y terminó por ser derogada, muy probablemente debido a la oposición de los poderosos locales.

A finales del siglo XVIII y principios del XIX, en plena égida de Godoy, se hicieron las primeras apropiaciones de bienes de la Iglesia por el Estado español (como apunta Tomás y Valiente, «por decisión unilateral» del Estado), seguidas de la venta de tales bienes y la asignación del importe obtenido a la redención de los títulos de la Deuda pública. Son los tiempos de Godoy momentos de fuerte déficit en la Hacienda española, y ello determina que se recurra a los bienes municipales y eclesiales para remediar los apuros financieros del Estado. Según los cálculos de Herr, entre 1798 y 1808 se vendieron unos 1.600 millones de reales, cifra muy alta que revela la magnitud de la operación emprendida en el reinado de Carlos IV [3].

Hubo también un proceso de desamortización durante el reinado de José Bonaparte, a expensas sobre todo de los bienes del clero y de los aristócratas que se resistieron a la dominación francesa. La finalidad de esta operación

[3] Herr (1974a, p. 82, n. 76); Herr (1989, cap. V).

parece haber sido más la de favorecer y comprometer a los «adictos» (afrancesados, como Javier de Burgos, Mariano Luis de Urquijo, o Juan Antonio Llorente, compradores todos ellos de bienes desamortizados) que la de allegar fondos para la Hacienda. La cuantía de las ventas de la desamortización bonapartista se ignora. También parece probable que la mayor parte de los bienes así adquiridos volvieran posteriormente a manos de los antiguos propietarios.

A partir de la Guerra de Independencia se plantea ya la desamortización como una de las grandes cuestiones políticas que van a dividir a progresistas y conservadores durante el siglo XIX. Resulta interesante que aún hoy muchos historiadores tomen ante el tema una actitud partidista.

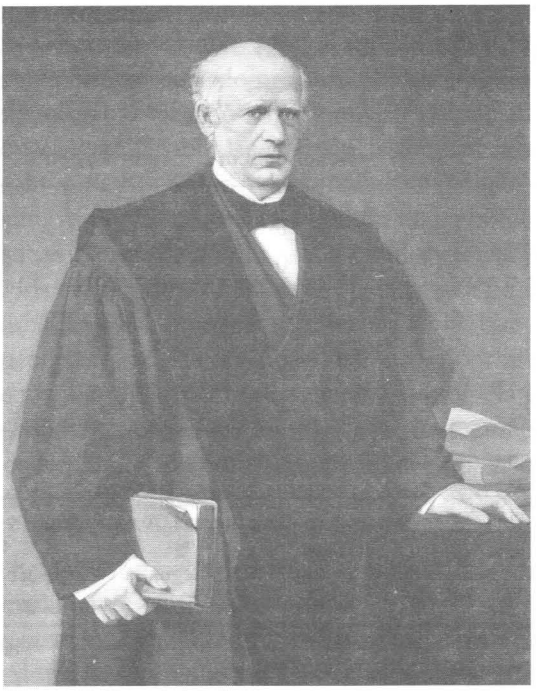
El 13 de septiembre de 1813, las Cortes dieron un decreto general de desamortización basado en una Memoria de José Canga Argüelles. El decreto proveía la nacionalización de una masa de bienes raíces que se formaría de los confiscados a los traidores (léase afrancesados) y a los jesuitas, más los de las órdenes militares, los de los conventos y monasterios suprimidos o destruidos durante la guerra, y parte del patrimonio de la Corona; más la mitad de los baldíos y realengos. Estos bienes se podrían comprar, parte en metálico y parte en títulos de la Deuda. El decreto no se aplicó porque lo impidió el golpe de Estado de Fernando VII en 1814 (si bien entró en vigor de nuevo con el Trienio), pero contenía ya los rasgos esenciales de las grandes medidas desamortizadoras del siglo XIX: subasta de los bienes nacionales y admisión en su pago de los títulos de la Deuda. Es decir, concepción de la desamortización como una medida fiscal, no como una reforma agraria; o, en otras palabras, como una medida destinada a restablecer el equilibrio de la Hacienda pública por medio de la restitución, mediante la venta de tierras nacionales, de las deudas públicas, en lugar de una medida redistribuidora de la propiedad tendente a favorecer a los campesinos pobres. Como medida fiscal, la desamortización favorecía a las clases media y alta, a las que pertenecía la gran mayoría de los tenedores de Deuda pública, y no favorecía, o incluso perjudicaría, a los pobres, en la medida en que éstos habían venido beneficiándose de la utilización semifurtiva de tierras eclesiásticas y baldías.

La legislación sobre desamortización a partir de la muerte de Fernando VII es muy voluminosa. Durante el siglo XIX se publicaron varias gruesas recopilaciones legales (Manuales de desamortización) que atestiguan esta abundancia. Sin embargo, la normativa fundamental se circunscribe a unas cuantas leyes que pueden contarse con los dedos de una mano, y la mayor actividad desamortizadora, a unos momentos históricos bien delimitados.

La desamortización de los bienes de la Iglesia se llevó a cabo en dos etapas consecutivas: los bienes del clero regular (órdenes religiosas) fueron nacionalizados y su venta ordenada en 1836, por decreto de 19 de febrero emitido por el primer ministro Juan Álvarez Mendizábal en virtud del poder que en él habían delegado las Cortes unas semanas antes. Este decreto

J. A. Mendizábal, banquero y político, impulsor de la desamortización eclesiástica.

fue precedido y seguido de varios otros que lo preparaban, complementaban o aclaraban. Pero lo importante no es tanto la legislación cuanto la política a que ésta daba lugar. La desamortización de 1836 es pieza maestra del programa de Mendizábal para financiar la guerra contra el partido carlista, entonces en su apogeo (la guerra y el partido), para sanear la Hacienda, y para crear, en palabras del propio Mendizábal, «una copiosa familia de propietarios» materialmente interesada en el triunfo de la causa liberal (recordemos que esta idea ya había estado presente en la abortada desamortización de José Bonaparte y en la primera gran desamortización de la Historia, la de la Revolución Francesa, y que la confiscación de los bienes de la Iglesia en los países protestantes en el siglo XVI puede verse como un antecedente de las desamortizaciones en los países católicos). La venta de los bienes nacionalizados procedió activamente, aunque los avatares políticos y militares de la guerra tuvieran influencia en su ritmo. Durante el quinquenio que siguió al decreto de Mendizábal se vendió por valor aproximado de 1.700 millones de reales (unos 430 millones de pesetas); por desgracia, otro dato que aquí nos interesaría, es decir, el número de hectáreas, nos es desconocido, e imposible de calcular a partir del valor en reales.



Pascual Madoz, ministro de Hacienda progresista, autor de la ley de «desamortización general» y de un monumental *Diccionario geográfico estadístico histórico.*

En 1841, siendo regente el general Espartero, se dio una nueva norma fundamental dentro de la legislación desamortizadora: la ley de 2 de septiembre de 1841, por la que se incluían dentro de los «bienes nacionales» (es decir, sujetos a expropiación) los del clero secular. Estos bienes eran, por supuesto, los de la Iglesia española, excluidas las órdenes monásticas, que ya habían sido afectadas por la política de Mendizábal. En consecuencia, hasta 1844 se procedió con rapidez a la venta del patrimonio que había sido de la Iglesia, tanto regular como secular. La vuelta del partido moderado al poder en 1844 hizo que las ventas quedaran prácticamente suspendidas hasta la Ley Madoz. El total de lo vendido de 1836 a 1844 ascendió a unos 3.447 millones de reales (862 millones de pesetas) (Simón Segura, 1973, p. 152), equivalente a unas tres quintas partes de los bienes de la Iglesia en 1836 (véase Cuadro 3.1).

La llamada Ley Madoz, o de «desamortización general», de 1 de mayo de 1855, fue la que presidió la última y más importante etapa de esta gran operación liquidadora. Se hablaba de «desamortización general» porque se trataba ahora no ya sólo de los bienes de la Iglesia, sino de todos los

Cuadro 3.1 Valor de los bienes desamortizados durante el siglo XIX (en millones de reales)

Período	(1) Clero	(2) Beneficencia	(3) Ayuntamientos	(4) Otros	(5) Total
1798-1814	1.505	0	0	1.505	
1836-1844	3.447	0	0	0	3.447
1855-1856	324	167	160	116	767
1858-1867	1.253	461	1.998	438	4.150
1868-1900	888[a]	327[a]	1.415[a]	309[a]	2.939
Total (1836-1900)	5.912	955	3.573	863	11.303
GRAN TOTAL[b]	8.372	3.573	863	12.808	

[a] La división de bienes vendidos entre Clero, Beneficencia, Ayuntamientos y otros es estimada con arreglo a los porcentajes del período anterior.
[b] No se incluye lo vendido durante el Trienio Liberal. Según Fontana, ascendió a 100 millones de reales.

FUENTE: Herr (1974a, p. 83), con pequeñas modificaciones. Fontana (1973, pp. 178-179), ofrece un cuadro no igual, pero similar.

amortizados, es decir, de los pertenecientes al Estado y a los municipios también. Se trataba, en definitiva, de vender en pública subasta todos aquellos bienes raíces que no pertenecieran a individuos privados. Con retoques de detalle, interrupciones, y suspensiones ocasionales, la ley rigió durante toda la segunda mitad del siglo XIX y bajo su égida se enajenó prácticamente la totalidad de los bienes desamortizables y desamortizados. En realidad, el grueso de lo enajenable se había vendido antes de la Restauración; de los 11.300 millones de reales (2.825 millones de pesetas aproximadamente) en que se vendieron los «bienes nacionales» entre 1836 y fin de siglo, 4.900 millones se vendieron entre 1855 y 1867. Hemos visto que entre 1836 y 1844 se habían vendido 3.447 millones. Esto significa que al terminar el año 1867 se habían vendido las tres cuartas partes de los bienes nacionales (8.300 millones). De los 3.000 millones restantes, más de 2.000 millones se vendieron antes de 1876. A partir de ese año las ventas fueron residuales, y no sobrepasaron los 75 millones ningún año.

¿Cómo afectó la desamortización a la estructura de la propiedad? La opinión más extendida entre los estudiosos es que la desamortización acentuó la estructura latifundista de la propiedad agraria española. Esto es bastante difícil de contrastar empíricamente, porque nos faltan los datos que permitirían establecer el grado de latifundismo en España antes y después de la desa-

mortización: comparar, por ejemplo, la distribución de la propiedad a finales del siglo XVIII con la misma variable a finales del XIX. No tenemos la información necesaria ni sobre un período ni sobre el otro. A falta de pruebas objetivas, los historiadores han basado su opinión en el mecanismo por el que la desamortización se llevó a cabo. Los bienes desamortizados no se redistribuyeron con arreglo a ningún criterio de equidad (o apenas), sino con el fin de maximizar los ingresos y minimizar el tiempo de su obtención. Los «bienes nacionales» se vendieron en pública subasta, al mejor postor. Esto implica, por tanto, que los compradores habían de ser gente de posibles para poder pujar y sobrepujar. Ello hace suponer, en consecuencia, que los campesinos pobres, los más necesitados de tierra, no la recibieron por medio de la desamortización. Este razonamiento parece inatacable, aunque la conclusión tampoco sea fácil de contrastar empíricamente, porque la documentación a nuestro alcance es poco explícita. Sin embargo, de ahí a suponer que la estructura resultante fuera más latifundista que antes hay un paso considerable. Una cosa es decir que la tierra la compraron los ricos y otra es decir que sólo la compraron unos pocos, tan pocos, en fin, como los anteriores propietarios. La tesis así enunciada parece difícil de sostener.

Los estudios realizados hasta ahora tienden a apoyar la afirmación de que los compradores de tierras desamortizadas fueron, en general, gentes ricas o, al menos, de posición desahogada: aristócratas, militares, funcionarios, clérigos, propietarios rurales, comerciantes y hombres de negocios; aunque esta conclusión tiene forzosamente que basarse en evidencia fragmentaria porque los documentos sólo en ocasiones citan la profesión del comprador. En cuanto a cómo afectó la desamortización a la distribución de la propiedad, el trabajo más sólido sobre el tema es el de Herr, que, dado lo fragmentario de las fuentes, ha preferido trabajar con muestras locales a intentar abarcar ámbitos regionales o nacionales. El trabajo de Herr sobre la provincia de Salamanca y la de Jaén [4] apoya su tesis de que la desamortización no introdujo una modificación fundamental en la estructura de la propiedad; o, en otras palabras, que la propiedad cambió de manos —en grandes líneas, de manos eclesiásticas y municipales a manos laicas y privadas— pero en general ni se concentró ni se dispersó significativamente. En aquellos pueblos donde predominaban los latifundistas y los propietarios absentistas, las tierras desamortizadas fueron a parar en su mayoría a este tipo de propietarios; en los pueblos en donde la propiedad estaba poco concentrada se distribuyeron de forma más uniforme las tierras puestas en venta. Por supuesto, las tesis de Herr se basan en muestras relativamente pequeñas en el espacio y en el tiempo (pueblos de Salamanca y Jaén, 1798-1808); pero los resultados estadísticos resultan muy convincentes.

[4] Herr (1974) y sobre todo su monumental (1989, esp. cap. XX).

En un trabajo exponiendo su visión de conjunto, Herr (1974) reafirma su opinión de que el impacto más importante de la desamortización en España no fue el político ni aún el social, sino el económico. Para Herr lo más destacable de la desamortización fue que puso en cultivo grandes extensiones de tierras hasta entonces poco, mal o nada explotadas. Y este aumento de la superficie cultivada era necesario para alimentar a una población en lento pero continuo crecimiento desde principios del siglo XVIII. La presión de la población había causado aumentos en los precios de los alimentos y, por ende, en los de la tierra misma, lo cual hacía a ésta cada vez más atractiva como medio para solucionar los agobios de la Hacienda pública. La desamortización resultaba así el tiro único que mataba a dos pájaros que más parecían amenazadoras aves de rapiña: la carestía de los alimentos y el déficit crónico de la Hacienda. La prueba de que la desamortización era más solución económica que medida política la encuentra Herr en que recurrieran a ella igualmente los conservadores y los liberales, tanto Carlos IV en 1798 como Mendizábal en 1836, o Madoz y los progresistas en 1855. Con el alza continua de los precios de la tierra, la desamortización resultó un gran negocio tanto para las clases acomodadas como para la aristocracia, cuyas tierras fueron *desvinculadas* pero no expropiadas. Quizá fuera la nobleza terrateniente la que más se beneficiara de la desamortización: a cambio de unos derechos señoriales que a menudo eran puramente simbólicos, ganó la plena propiedad de tierras que con frecuencia no le pertenecían *sensu stricto*. Y tuvo, además, ocasión de redondear en buenas condiciones sus propiedades (en la medida en que fue así se acentuaría el latifundismo; pero en la medida en que la Iglesia fue desposeída, se mitigaría).

Las víctimas de la desamortización fueron la Iglesia, los municipios, y los campesinos pobres y proletarios agrícolas. Los primeros, por razones obvias. Los segundos, porque muchos de ellos habían venido beneficiándose de la propiedad eclesiástica o comunal (ya fuera en forma de caridad, ya en forma de aprovechamiento de pastos y montes, de buenos términos de arrendamiento, etc.). En ellos se ha visto el origen social de las rebeliones campesinas de signo carlista o anarquista que se repiten a lo largo del siglo, hipótesis muy verosímil.

2. Producción y productividad

¿Cómo afectó a la agricultura esta operación gigantesca de compraventa de tierras? Que la afectó en gran medida no puede dudarse. Al fin y al cabo, aunque de forma muy provisional, la extensión de lo vendido se estima (Simón Segura, 1973, p. 282) en unos diez millones de hectáreas, el 20 por 100 del territorio nacional; o el 50 por 100 de la tierra cultivable. Herr estima su valor entre el 25 y el 33 por 100 del valor total de la propiedad inmueble

española. Aun suponiendo que no todo lo vendido fuera estrictamente cultivable, un cambio de propietario de las manos muertas a compradores privados de una proporción tan considerable de la tierra debe haber permitido una gran expansión de los cultivos y del producto.

La explicación que se da más comúnmente de esta expansión es como sigue. Los propietarios institucionales: Iglesia, Estado, municipios, etc., no serían empresarios muy productivos, por razones que ya había señalado Jovellanos en su famoso *Informe sobre la Ley Agraria*: el propietario privado es más eficiente. Grandes extensiones de tierra en poder de la Iglesia o de la Corona yacían incultas por falta de capital o de iniciativa empresarial. El propietario privado, que considera su tierra como una inversión, procurando sacar de ella el mayor provecho posible, la explota más racionalmente y, por tanto, con mayor eficacia.

Pero este razonamiento sólo resulta convincente en determinadas circunstancias. Si el propietario privado es un latifundista que compró por razones de prestigio, el cambio puede dejar intacto el régimen de cultivo. La misma o aún peor puede ser la situación si el comprador aspira simplemente a especular con un alza del precio de la tierra. Por último, la tierra recién comprada puede también quedarse sin cultivar, o serlo muy ineficazmente, si el nuevo propietario carece de capital o de conocimientos para efectuar los cambios o las mejoras que el nuevo régimen de cultivo requeriría. Por otro lado, los propietarios públicos podían, y de hecho así lo hicieron, arrendar sus tierras a campesinos y labradores los cuales, si los contratos fueran lo suficientemente largos y estables, se comportarían de manera parecida a los pequeños y medianos propietarios. Sin embargo, en la mayor parte de España, con las excepciones de Galicia, Asturias, Cataluña y Valencia, los contratos en tierras de manos muertas y mayorazgos eran relativamente cortos, de menos de diez años (García Sanz y Garrabou, 1985, p. 22), de lo que resultaría que el cultivo fuese poco eficiente.

En conclusión, aunque el supuesto de que la desamortización trajo consigo una expansión de la superficie cultivada y una agricultura más productiva parece el más plausible, no debe tomarse como un axioma. Otros factores, tales como la abolición del diezmo, la supresión de la Mesta, la lenta pero innegable mejora en las condiciones de transporte y comunicación, las políticas decididamente proteccionistas en favor del cultivo de cereales a partir de 1820, y el aumento sostenido de la población, pueden haber causado una presión en favor de la extensión y la intensificación del cultivo tanto o más decisiva que los cambios en la estructura de la propiedad.

En realidad, sabemos todavía muy poco acerca de lo que ocurrió en la agricultura española a lo largo del siglo XIX. El diezmo fue abolido definitivamente en los años Treinta (y en muchas zonas había dejado ya de recaudarse durante la Guerra de Independencia) con lo cual el historiador se ve privado

de una fuente utilísima para estimar el volumen de las principales cosechas. Hasta finales de siglo no se organizó un servicio oficial capaz de reunir información estadística agraria, por lo que hasta entonces la información sobre superficies cultivadas y producciones ha de ser parcial e hipotética. Conocemos, sin embargo, un intento del gobierno de elaborar una estimación de la producción y el área cultivada para el año 1857 (Cuadro 3.2), estimación que sus propios autores desecharon por demasiado baja. Sin embargo, la estimación puede haber estado más cerca de la realidad de lo que ellos pensaron, dado que 1857 fue un año de crisis agrícola. Los rendimientos por hectárea, la productividad y el consumo por habitante que esta estimación implica son ciertamente bajos, pero cuando los comparamos con las cifras que tenemos para finales del siglo XIX y principios del XX, revelan un orden de magnitud que no es nada inverosímil. La columna 7 compara las cifras de la Junta de Estadística con las medias decenales que resultan de las estimaciones de Simpson.

Para elaborar series de las principales producciones de la agricultura española en el siglo XIX hay que recurrir, al menos por el momento, a métodos de estimación indirectos. Hay algunos intentos recientes en esta dirección, en concreto los de Simpson (1985a y 1989) y Prados de la Escosura (1988, cap. 3). El método de Simpson parece más fiable por más simple. A partir

Cuadro 3.2 Producción y rendimientos de la agricultura española en 1857

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
			Rendimientos		Equivalencias	Producc.	% de media decenal
	Miles Ha	Miles Hl	Hl/Ha	Qm/Ha	(Qm/Hl)	Miles Tm	
Trigo	2.925	17.192	5,87	4,57	0,78	1.338	56
Cebada	1.273	10.086	7,92	4,51	0,57	574	—
Centeno	1.185	5.995	5,05	3,64	0,72	432	90
Maíz	368	3.448	9,36	7,02	0,75	259	68
Garbanzos	218	520	2,38	—			
Arroz	29	268	9,17	—			
Vino	1.143	5.405	4,72	—			
Aceite oliva	800	998	1,24	—			
Patatas (Tm)	204	467	2,29	22,90			

FUENTE: Cols. 1-4: Junta General de Estadística, ver Tortella (1985, pp. 76-78).
Cols. 5-6: Calculado a partir de lo anterior.
Col. 7: Calculado a partir de la Col. 6 y el Cuadro 3.3.

de las cifras de uno de los primeros censos de producción (el *Censo de Frutos y Manufacturas* de 1799) y de otras fuentes, Simpson ha estimado el consumo por habitante a principios del siglo XIX; poniendo en relación estas estimaciones con las que se obtienen a partir de las estadísticas oficiales de principios del siglo XX y haciendo algunos supuestos acerca de la evolución del consumo, Simpson ha llegado a las estimaciones que se resumen en el Cuadro 3.3, y que se presentan en números índices en el Cuadro 3.4.

Lo que estas cifras revelan es un crecimiento modesto de la producción agrícola total hasta finales de siglo. En términos por habitante hubo virtual

Cuadro 3.3 Producción agrícola estimada, 1800-1890, medias decenales

Decenios	(1) Trigo Miles Tm	(2) Centeno Miles Tm	(3) Maíz Miles Tm	(4) Arroz Miles Tm	(5) Prod. en mills. pts. de 1900	(6) Población (millones)
1800-1809	1.643	376	208	25	2.400	11,14
1810-1819	1.722	383	229	34	2.468	11,45
1820-1829	1.801	390	252	43	2.562	11,84
1830-1839	1.938	408	282	54	2.722	12,51
1840-1849	2.165	444	328	71	2.993	13,72
1850-1859	2.404	481	379	93	3.287	15,08
1860-1869	2.584	504	421	111	3.450	15,92
1870-1879	2.778	514	457	124	3.666	16,50
1880-1889	2.712	533	502	139	3.931	17,32
1890-1899	2.816	550	547	166	4.254	18,01
POR HABITANTE (kg y pts.)						
1800	147,49	33,75	18,67	2,24	215,44	
1810	150,39	33,45	20,00	2,97	215,55	
1920	152,11	32,94	21,28	3,63	216,39	
1830	154,92	32,61	22,54	4,32	217,59	
1840	157,80	32,36	23,91	5,17	218,15	
1850	159,42	31,90	25,13	6,17	217,97	
1860	162,31	31,66	26,44	6,97	216,71	
1870	168,36	31,15	27,70	7,52	222,18	
1880	156,58	30,77	28,98	8,03	226,96	
1890	156,36	30,54	30,37	9,22	236,20	

FUENTE: Simpson (1985a, 1989).

Cuadro 3.4 Números índices de la producción agrícola, 1800-1890

Decenios	(1) Trigo	(2) Centeno	(3) Maíz	(4) Arroz	(5) Prod. total	(6) Población
1800	100	100	100	100	100	100
1810	105	102	110	136	103	103
1820	110	104	121	172	107	106
1830	118	109	136	216	113	112
1840	132	118	158	284	125	123
1850	146	128	182	372	137	135
1860	157	134	202	444	144	143
1870	169	137	220	496	153	148
1880	165	142	241	556	164	155
1890	171	146	263	664	177	162
POR HABITANTE						
1800	100	100	100	100	100	
1810	102	99	107	133	100	
1820	103	98	114	162	100	
1830	105	97	121	193	101	
1840	107	96	128	231	101	
1850	108	95	135	275	101	
1860	110	94	142	311	101	
1870	114	92	148	336	103	
1880	106	91	155	358	105	
1890	106	90	163	411	110	

FUENTE: Calculado a partir del Cuadro 3.3.

estancamiento hasta el último cuarto de siglo, en que la competencia de los cereales extranjeros estimuló la emigración, el cambio y los aumentos de productividad. El ritmo de cambio no fue uniforme en todos los productos. La producción de trigo creció más rápidamente que el volumen total hasta los años Setenta, en que la competencia extranjera causó una redistribución en las proporciones producidas, de tal modo que otras cosechas, como el maíz, las naranjas y otras frutas crecieron a mayor ritmo. El centeno y otros cereales poco apreciados (mijo, sorgo, panizo), en cambio, se estancaron relativa y, en algunos casos, absolutamente.

Aunque las proporciones producidas cambiaran algo a finales de siglo, puede decirse con confianza que la estructura de la agricultura española

permaneció bastante estable a lo largo del XIX. Era una estructura típicamente mediterránea, basada en el cereal, en especial el trigo, el olivo y la vid. Hacia 1890 estos tres grupos de cosechas (más las leguminosas, de importancia menor) ocupaban el 90 por 100 de la tierra cultivable y producían aproximadamente el 80 por 100 del valor total del producto agrícola (excluyendo los bosques y la ganadería). Dentro de los cereales y las leguminosas, que ocupaban hacia un 75 por 100 del suelo y producían un 55 por 100 del producto, el trigo representaba la mitad, de modo que, de manera aproximada, puede calcularse que el trigo significaba entre el 25 y el 30 por 100 del producto agrario y entre el 35 y el 40 por 100 del suelo cultivado. El Cuadro 3.5 muestra esta estructura durante los últimos años del siglo,

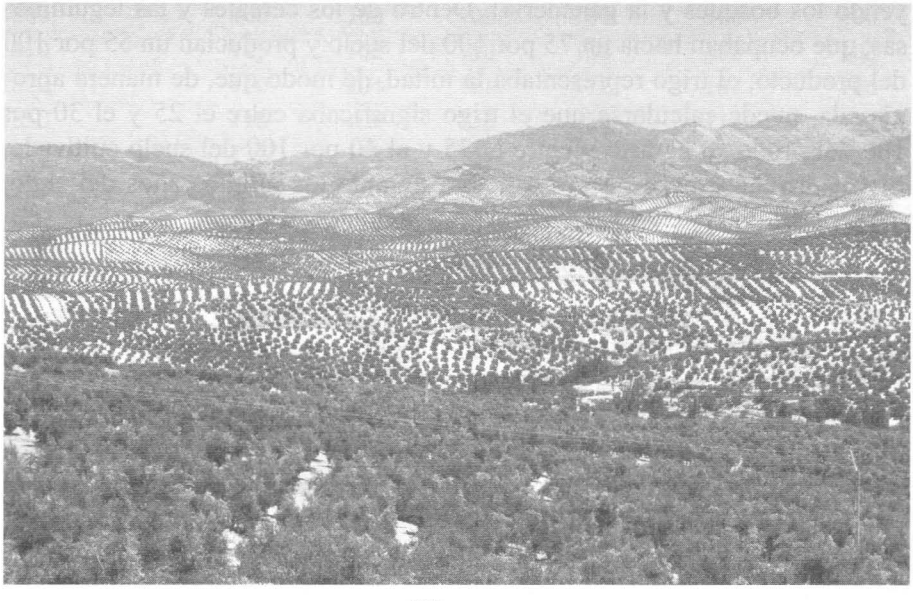
Cuadro 3.5 Producción agrícola, superficie cultivada y productividad, 1893 y 1900

	Producción [a]		Superficie [b]		Productividad [c]	
	1893	1900	1893	1900	1893	1900
1. Cereales y leguminosas	2.027	1.992	11.777	13.706	172	145
2. Viñedo	568	424	1.460	1.429	389	297
3. Olivar	257	227	1.123	1.197	229	190
4. Otros [d]	777	800	1.464	1.490	529	537
5. TOTAL (1+2+3+4)	3.629	3.443	15.829	17.822	229	193
6. Bosques y pastos	423	422	28.046	27.367	15	15
7. Ganado	736	810	—	—	—	—
8. GRAN TOTAL (5+6+7)	4.788	4.675	43.875	45.189	109	103
9. Productividad de la tierra (excl. ganad.)	—	—	—	—	92	86
10. Productividad del trabajo	—	—	—	—	1.188	1.087
PORCENTAJES						
11. Cereales y leguminosas	56	58	74	77	75	75
12. Viñedo	16	12	9	8	170	154
13. Olivar	7	7	7	7	100	98
14. Otros	21	23	9	8	231	238
15. TOTAL	100	100	100	100	100	100

[a] Millones de pesetas de 1910 [b] Millares de hectáreas [c] Pesetas de 1910 por hectárea
[d] Principalmente frutales y huerta

FUENTES: Grupo de Estudios de Historia Rural (1983) y Tortella (1987, p. 53).

período para el que tenemos estadísticas fiables. En su libro de 1995, Cuadro 1.3, James Simpson nos presenta sus datos de manera más concisa y ligeramente modificados; pero las conclusiones no varían en absoluto.



Olivares.

El Cuadro 3.5 nos permite también apreciar algunos efectos de la «gran crisis agraria» de finales del XIX y algunas consecuencias de la política proteccionista del arancel de 1891. En efecto, mientras la producción de cereales disminuía y aumentaba la de frutales y huerta, la superficie dedicada a los cereales aumentaba de forma considerable. A primera vista esto puede parecer sorprendente. La explicación puede residir en las complejidades del concepto de «barbecho». La agricultura española en esas fechas aún hacía amplio uso del sistema de año y vez, por lo que una alta proporción de tierra cultivada se dejaba en barbecho cada año. Es muy posible que gran parte del aumento de tierra cereal sea barbecho parcialmente dedicado a pastos, lo cual explicaría que aumentase la producción ganadera mientras que la tierra oficialmente dedicada a pastos (Cuadro 3.6, línea 6) disminuía. La expansión de la tierra cereal también puede ser consecuencia de la protección, que en el siglo XX continuó creciendo debido a la barrera arancelaria.

El aumento de la *producción ganadera* significa una clara recuperación después de una secular tendencia a la baja. Debido a los condicionantes

Cuadro 3.6 Rendimientos agrícolas en varios países europeos, 1890-1910 (Qm/Ha)

Año	(1) Trigo	(2) Cebada	(3) Centeno	(4) Avena	(5) Patata
ESPAÑA					
1891-1900	7,6	9,2	6,9	7,9	n.d.
1901-1910	9,0	11,5	7,9	7,7	n.d.
ITALIA					
1890-1896	7,9[a]	6,5[b]	7,8[b]	7,1[b]	61,1[b]
1901-1910	9,5	9,0[c]	14,1[c]	9,3[c]	95,0[c]
PORTUGAL					
1901-1910	5,9	n.d.	n.d.	n.d.	70,0
FRANCIA					
1892	12,7	11,9	11,0	10,8	105,0
1902	13,6	13,7	8,7	12,8	76,7
GRAN BRETAÑA					
1891-1900	25,3	20,9[d]	n.d.	17,4[d]	146,2[d]
1901-1910	22,1	21,1[e]	n.d.	19,0[e]	141,1[e]
ALEMANIA					
1892	17,1	17,0	14,2	14,4	111,7
1902	19,7	18,9	15,4	18,0	134,1
ALTA SILESIA					
1891-1900	15,5	16,6	13,3	15,0	110,0
1901-1910	17,6	18,7	15,3	17,6	125,5

[a] 1890-1896; [b]1890-1895; [c]1909-1910; [d]1892; [e]1902.

FUENTES: Tortella (1987) y Lains (1988).

geográficos, en la mayor parte de España la agricultura y la ganadería eran actividades alternativas en lugar de complementarias. Tras centurias de lucha entre agricultores y pastores, lucha que alcanzó su máxima intensidad en el siglo XVIII (Herr, 1958; Ringrose, 1970), las reformas liberales del siglo XIX (en especial la abolición de la Mesta y la desamortización) favorecieron la extensión de los cultivos a expensas de los pastos. Los datos disponibles muestran una clara disminución de la cabaña ganadera (todas las especies, aunque los animales de trabajo, caballos y mulas, se mantuvieron mejor) durante la segunda mitad del siglo; los primeros signos de recuperación aparecen en los años Noventa (Garrabou y Sanz, 1985, pp. 229-278).

El crecimiento en la producción que revelan las cifras de los Cuadros 3.3, 3.4 y 3.5 no constituye una «revolución agrícola», ni mucho menos. Como muestra el Cuadro 3.6, los rendimientos de los cereales eran bajísimos en la España de principios del siglo XX, lo cual implica que el incremento productivo se hizo gracias a un aumento paralelo de la superficie cultivada. La similitud de los rendimientos españoles, italianos y portugueses sugiere que los factores que analizamos en el Capítulo 1 funcionaron como allí se había predicho. Dados los paralelismos físicos e institucionales entre los tres países, no hay duda de que los bajos rendimientos y el atraso agrario en general eran consecuencia de un complejo de factores geográficos y culturales que son difíciles de separar.

El peso de los factores climáticos y edafológicos quizá era mayor en España que en Italia o Portugal. El predominio del cultivo cereal en países cuyas condiciones impedían la obtención de altos rendimientos resultaba una rémora para economías que aún eran muy mayoritariamente agrarias. Había, sin embargo, algún signo de una distribución más racional de los recursos incluso en la agricultura tradicional. Así, por ejemplo, España dedicaba una proporción mayor que Italia o Portugal de suelo cultivable a la cebada, cosecha en la que obtenía rendimientos relativamente altos. Pero en total, el panorama era desalentador, por cuanto el país dedicaba una gran parte de su superficie a cultivos en los que tenía desventaja absoluta y comparativa.

No obstante, había un subsector agrícola mucho más prometedor. En el litoral mediterráneo, incluso antes del siglo XIX, había aparecido una agricultura frutícola y hortícola comercializada que es, hasta nuestros días, de las más competitivas de Europa. Productos como los vinos, las pasas, los higos, las almendras, las avellanas, el aceite de oliva y, sobre todo, los cítricos, aparecen entre las exportaciones españolas ya a mediados del XIX. Ahí estaba el futuro de la agricultura española, pero este futuro no se desarrolló plenamente hasta bien entrado el siglo XX. A finales del XIX los cultivos tradicionales ocupaban las tres cuartas partes de la tierra cultivable y producían la mitad del producto total agrario, mientras que los cultivos frutícolas

y hortícolas, que ocupaban un 12 por 100 de la tierra, producían casi la cuarta parte (el 23 por 100) del valor.

¿Por qué fue tan lenta la transición a la agricultura moderna? La respuesta es simple: por la protección arancelaria. Los aranceles del trigo han sido altos en España al menos desde 1820 (Sánchez-Albornoz, 1963), con la excepción del período de vigencia del arancel de 1869, en que fueron moderados, aunque con tendencia a aumentar. A partir del 1892, con el arancel de ese año, la tarifa fue altísima. Esta protección se hizo más necesaria para los cultivadores trigueros a medida que mejoraban los métodos de transporte y la competencia de otras agriculturas más productivas se agudizaba. A la recíproca, la mejora del transporte beneficiaba la exportación de aquellos productos, muchos de ellos perecederos, en que España tenía ventaja. Si la protección al trigo no hubiese sido tan alta, las crecientes importaciones de este cereal hubieran causado una disminución en el número de cultivadores trigueros, eliminando a los menos eficientes. Esto hubiera llevado consigo una redistribución de recursos hacia técnicas y productos más productivos y competitivos (no sólo frutas y verduras, sino también patatas, maíz, ganado, y la introducción de más fertilizante, mejores rotaciones y regadíos) y, algo muy importante en este proceso de reasignación, hubiera causado un flujo de emigración de la árida meseta hacia las ciudades y el extranjero. Todo esto ocurrió, por supuesto, pero a un ritmo muy pausado que conllevó un lento crecimiento de la renta. De este modo, al optar en favor de la protección arancelaria, los rectores de la política española optaron, consciente o inconscientemente, por la estabilidad y en contra del desarrollo económico y social. El librecambio y la transformación social que hubiera entrañado podría haber producido un rápido crecimiento económico al permitir una reasignación acelerada de los recursos; pero esto no hubiera estado exento de riesgos: la emigración masiva, con las penalidades que casi inevitablemente son su causa y su consecuencia, hubiera podido dar lugar a una explosión política. Tras la desamortización, las tensiones sociales y políticas eran ya palpables, sobre todo en la campiña meridional. Los altos aranceles, retrasando el crecimiento, contribuyeron a mantener la paz social y el *statu quo*.

Otro modo en que la protección arancelaria contribuyó al estancamiento económico fue al perjudicar el desarrollo de los productos mediterráneos. Esto fue así no sólo porque la protección estorbara la movilidad de los recursos, sino también porque provocó represalias contra las exportaciones españolas, en especial de frutas y hortalizas, en otros países mediterráneos, Francia entre ellos; el jerez se encontró con aranceles en Inglaterra; las pasas, las cebollas y otros productos, en Estados Unidos; etcétera. Los aranceles son un arma de dos filos, y en el caso español ambos se opusieron a la modernización agrícola.

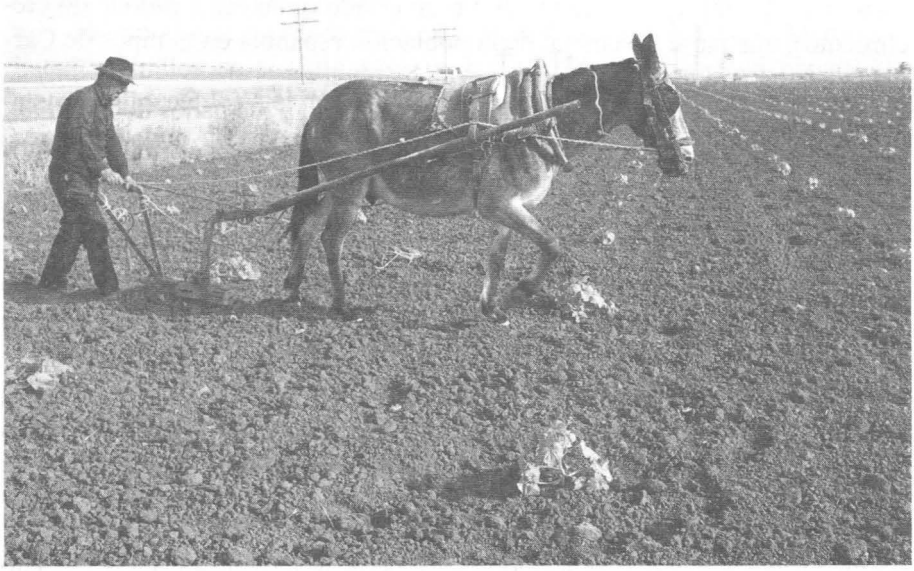
3. Agricultura y crecimiento económico

El cambio agrícola es una parte fundamental del desarrollo económico. Esto es así, en primer lugar, porque todas las economías al inicio de su desarrollo son en gran parte agrarias, y por tanto sin cambio agrario difícilmente pueden experimentar cambio social y económico. En segundo lugar, hay una serie de funciones que el sector agrícola debe desempeñar durante el proceso de modernización económica. Estas funciones, a las que ya antes nos hemos referido, son las siguientes:

1) Producción de excedentes alimentarios para abastecer a una población creciente y crecientemente urbana.
2) Mercado para los bienes industriales, en particular prendas textiles y otros bienes de consumo, aperos y maquinaria, fertilizantes, y productos de la industria de construcción. En realidad, el desarrollo económico consiste en gran parte en un fuerte aumento de los intercambios entre agricultura e industria.
3) Acumulación y transferencia de ahorro agrario, a través del mercado de capitales, del sistema bancario o del sistema fiscal, hacia los sectores industrial y de servicios para la formación de capital fijo.
4) Flujo emigratorio propiciado por un aumento de la población merced a una mejora del nivel de vida y por un crecimiento de la productividad. Este flujo migratorio permite un incremento de la mano de obra en los otros sectores o, si es al extranjero, produce una corriente de divisas que contribuye a equilibrar la balanza de pagos (ver punto siguiente).
5) Exportaciones de alimentos que permiten importar el capital que todo país en vías de desarrollo necesita.

¿Cómo desempeñó la agricultura española estas funciones durante el siglo XIX? Que, aparte la extensión del área cultivada, el sector en total cambió poco viene sugerido por lo visto más arriba, y puesto de relieve por un hecho importante sobre el que Pérez Moreda (1983) ha llamado la atención: la proporción de población ocupada en la agricultura apenas se modificó a lo largo del siglo XIX. El crecimiento económico del sector parece haber sido muy lento a juzgar por los bajos niveles de productividad, por los bajos niveles de consumo, y por los bajos niveles de producción total a finales de siglo. De otro modo, es decir, de haber sido sustancial el crecimiento, los niveles de productividad y consumo al comenzar el siglo XIX hubieran debido haber estado muy por debajo de los de subsistencia [ésta es también la tesis de Simpson (1995, pp. 20-66, y 2005, p. 81)].

Concluiremos este capítulo examinando cómo desempeñó la agricultura española las funciones especificadas. En cuanto a la producción de *excedentes*



Agricultor arando con mulo, método de cultivo más común en España hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX.

alimentarios, ya hemos visto que el resultado no fue satisfactorio. Por supuesto hubo un cierto crecimiento en la producción de cereales, pero no lo bastante como para sobrepasar en mucho el crecimiento de la población hasta muy a finales de siglo. La tasa de urbanización permaneció baja: sólo el 9 por 100 de la población vivía en ciudades de más de 100.000 habitantes en 1900. La proporción de población activa no agraria permaneció casi constante en torno al 33 por 100. Todo esto son indicaciones que corroboran las cifras y el análisis que venimos haciendo: un sector casi estancado, con inicios de cambio en las últimas décadas. Otra confirmación de todo esto proviene de lo que sabemos sobre dietas alimentarias, tema sobre el que tenemos evidencia dispersa, pero muy consistente. Por un lado, sabemos que hubo hambrunas periódicas durante gran parte del siglo, hasta los años Sesenta. Por otro, hay numerosos testimonios que reflejan los muy bajos niveles de ingestión calórica y proteínica en las ciudades (especialmente en las grandes) a finales del siglo XIX y hasta bien entrado el XX[5]. Si

[5] Ver *Comisión para el estudio* (1909); Dirección General de Aduanas (1986); Luis y Yagüe (1903); Membiela y Salgado (1885); Pérez Moreda (1980); Ringrose (1983); Sáenz Díaz (1878); Sánchez-Albornoz (1977); Simpson (1985a; 1989; 2005, esp. p. 81); y Tortella (1983c).

a principios del XIX las dietas hubieran estado muy por debajo de las de principios del XX (que es donde hubiesen estado de haberse producido crecimiento), una parte sustancial de la población española en tiempos de Carlos IV se hubiera muerto literalmente de hambre.

Se ha querido ver en las exportaciones de grano a mediados del siglo XIX la prueba de que la producción creció durante toda la centuria (Anes, 1970); debe recordarse, sin embargo, que las cantidades exportadas fueron en general pequeñas. Según las cifras oficiales publicadas por Prados (1982), la exportación media neta de trigo y harina durante el período 1826-1849 fue de unas 20.000 Tm, ligeramente por debajo del 1 por 100 de la cosecha media. Más tarde las exportaciones disminuyeron y a la larga se convirtieron en importaciones a partir de 1875, a pesar de la creciente protección arancelaria. Estas cifras no sólo sugieren que hubo estancamiento a largo plazo en la producción por habitante, sino también en la tecnología, ya que el período de exportaciones coincidió con el período álgido de la desamortización: el crecimiento que tuvo lugar fue gracias a un aumento de la superficie cultivada, no de los rendimientos.

Es posible que el más señalado fracaso de la agricultura española en el siglo XIX fuera como *mercado para los productos industriales*. Frecuente y justificadamente se ha subrayado el papel que desempeñó el consumo campesino en el desarrollo de la industria textil catalana. Pese a ello está claro que el bajo nivel de consumo causó una amenaza continua de superproducción a partir de mediados del siglo [6], y que el desarrollo de la industria textil algodonera durante los años 1830-1855 se debió más a la sustitución del algodón inglés por el catalán (gracias a la protección arancelaria y a la represión del contrabando), y de las otras fibras (lana, lino) y de las industrias artesanales locales por el algodón producido por métodos manufactureros. Prados (1983) ha puesto de manifiesto que el consumo de textiles en España estaba por debajo del inglés y del francés, y además que creció más lentamente. Como la mayoría de los españoles eran campesinos, esto demuestra bien a las claras la poca profundidad del mercado agrario de bienes de consumo.

Menos profundo aún era el mercado de bienes de equipo. Con contadas excepciones, el sector no adquirió maquinaria moderna y permaneció aferrado al ancestral arado romano, construido enteramente de madera, con reja de hierro, al trillo de madera y sílex —arrastrados ambos, arado y trillo, por una mula o un asno— y poco más. Los testimonios de los contemporáneos en este sentido son innumerables, y es abundante la evidencia aportada por estudiosos actuales acerca de este estancamiento técnico [7]. El mercado

[6] Ver más adelante, Cap. 4, y Sudrià (1983a).

[7] *Comisión para el estudio* (1909); Garrabou (1978); Maluquer de Motes (1983); *La reforma arancelaria* (1890); Simpson (1987; 1995, cap. 7).

agrario para industrias tales como la siderúrgica, la mecánica o la química, apenas existió hasta bien entrado el siglo XX; la agricultura, que ya constituía un importante mercado para estas industrias en Inglaterra, Alemania o Estados Unidos en el siglo XIX, no desempeñó este papel en España. Un ejemplo elocuente es el de la Sociedad Española de la Dinamita Nobel, que construyó una fábrica de superfosfatos en 1890 para aprovechar ciertos subproductos, y que la cerró al poco tiempo por falta de ventas (Tortella, 1983b); algo parecido ocurrió en los años Veinte y Treinta de la siguiente centuria cuando la Unión Española de Explosivos puso en explotación sus minas de potasa en Cardona: prácticamente toda su producción estaba destinada a la exportación, porque la agricultura española apenas consumía este fertilizante mineral (Tortella, 1992a, p. 382). En cuanto a maquinaria, al igual que en Portugal, sólo se importaron trilladoras de vapor a finales del siglo XIX en grandes explotaciones con considerables economías de escala y con el mercado asegurado gracias a la protección arancelaria (Reis, 1982; Simpson, 1995, Cap. 7).

Es difícil establecer con precisión hasta qué punto realizó la agricultura su tarea como *fuente de capital* para los otros sectores; por el momento puede decirse que transfirió una cierta cantidad de capital, aunque claramente insuficiente y mal distribuido [8]. Uno de los canales de transferencia fue el sistema fiscal. Aunque la evasión de impuestos por los grandes latifundistas es un hecho indiscutido, el sector agrario en su conjunto pagaba una mayor proporción de impuestos de lo que le correspondía según su producción [9]. Una gran parte de los impuestos extraídos a la agricultura, sin embargo, no se invertían de manera productiva; una gran parte del gasto presupuestario en el siglo XIX se despilfarraba en empresas militares y otros empleos no rentables (Tortella, 1978).

La cantidad de ahorro privado que se acumulaba en la agricultura y su canalización fuera del sector son más difíciles de rastrear. Hay evidencia indirecta, sin embargo, que parece indicar que sólo una parte muy pequeña del ahorro agrario se invertía productivamente en otros sectores. En primer lugar, si los agricultores apenas invertían en sus propias explotaciones, que conocían bien, ¿por qué iban a invertir en actividades industriales o comerciales, que les eran ajenas? Tenemos varios indicios de la desconfianza de los campesinos no sólo hacia la industria y el comercio, sino también hacia los bancos (desconfianza, por otra parte, bastante justificada, al menos entonces), que les hacía atesorar metales preciosos en lugar de depositarlos en busca de interés o invertirlos en busca de beneficios. En segundo lugar, la

[8] Este papel, sin embargo, lo desempeñó inequívocamente en el siglo XX: ver más adelante, Cap. 11.

[9] Fuentes Quintana (1990, pp. 18-20); Comín (1984).

historia bancaria parece demostrar que el número de terratenientes entre los fundadores de bancos era desproporcionadamente exiguo (Sánchez-Albornoz, 1968; Tortella, 1973, p. 106). Además, los principales bancos y cajas de ahorro aparecieron invariablemente en ciudades industriales y comerciales, no en ciudades o regiones mayoritariamente agrícolas.

La *transferencia de mano de obra* de la agricultura a la industria fue muy limitada en el siglo XIX (cero en términos relativos, puesto que la proporción de mano de obra agrícola permaneció invariable). La lentitud con la que creció la población española hasta 1900 es sin duda la principal explicación del fenómeno, y las altas tasas de mortalidad la principal explicación de esta lentitud. A su vez, las causas principales de la alta mortalidad eran el analfabetismo y la general ignorancia, la pobre dieta alimenticia, el bajo nivel de vida, y la incuria gubernamental. La agricultura, por tanto, sólo es responsable en parte de lo insignificante de la transferencia de mano de obra. A esto hay que añadir que cuando la población campesina comenzó a emigrar en masa a partir de 1880, las ciudades absorbieron sólo una pequeña parte de esa corriente, y una gran mayoría de los emigrantes salieron al extranjero, lo cual indica que el problema era más de demanda (escaso desarrollo industrial) que de oferta (poca emigración campesina).

En cuanto al papel de *la agricultura en el comercio exterior*, ya hemos hecho referencia a las exportaciones de cereales en el siglo XIX. En este aspecto, la agricultura tradicional hizo una pequeña contribución al crecimiento; esta contribución tuvo lugar, sin embargo, a destiempo, ya que cuando aparecieron los primeros signos de diversificación industrial en los años Ochenta, los cereales españoles (como los de casi todo el continente europeo) no sólo no se exportaban, sino que sufrían una fuerte competencia del exterior.

Sin embargo, éste es también el momento en que otro subsector de la agricultura española empezó a mostrar su potencial exportador. En la segunda mitad del siglo XIX comienza a desarrollarse la exportación de aquellos productos en que España tenía ventaja absoluta y comparativa: los productos de la agricultura mediterránea, más otros como ciertos productos ganaderos y forestales, en especial el corcho. A pesar de la pequeña proporción de suelo y otros recursos productivos que estos cultivos ocupaban, venían a representar un 35 por 100 de las exportaciones, agrícolas y no agrícolas. Aunque la expansión de su superficie fue lenta incluso después de 1900, ésta fue la porción de la agricultura española que desempeñó su papel exportador, aun teniendo en cuenta que la filoxera hizo que el vino perdiera su puesto de máximo exportador a finales de siglo (Simpson, 1995, cap. 9).

En conclusión, el estancamiento agrícola fue una de las causas del relativo retraso de la economía española durante el siglo XIX. El estancamiento

agrícola a su vez vino determinado por factores físicos e institucionales que España comparte con sus vecinos del Mediterráneo occidental. Por supuesto, atribuir una buena parte del atraso de la economía española al estancamiento de la agricultura no significa culpabilizar a nadie, y mucho menos a algo tan conceptualmente abstracto como un *sector económico*, según parecen creer Pujol y sus coautores (2001). Nosotros pensamos, como piensan los autores del libro citado («las diferencias en cuanto a la productividad estaban en buena medida ambientalmente determinadas», dicen en la p. 67, por ejemplo), que los condicionantes geográficos tuvieron un gran peso en la explicación del estancamiento, junto con factores políticos e institucionales (los estorbos políticos y morales de Jovellanos) heredados del pasado histórico y fruto también de políticas equivocadas y miopes. Algunas de éstas las hemos visto; otras las veremos más adelante, especialmente en el Capítulo 7.

4. La industria: una larga infancia

1. Introducción

Hay entre los especialistas un intenso debate acerca de la industria española en el siglo XIX. Este debate se debe a tres hechos innegables, pero sujetos a diferentes interpretaciones y matices. En primer lugar, a finales del siglo la economía española, y en particular su industria, mostraba signos claros de atraso frente a sus vecinos del norte de Europa. En segundo lugar, tampoco se puede negar que hubo durante el período un impulso industrializador, especial, pero no exclusivamente, en las industrias de consumo. En tercer lugar, ese impulso industrializador estuvo sobre todo localizado en dos regiones: Cataluña, y, ya a finales del siglo, el País Vasco.

Como es frecuente y tradicional en todo el mundo, los historiadores españoles han comparado el caso español con el inglés, y esto les ha llevado, como a Jordi Nadal, a hablar del «fracaso de la revolución industrial» en España, que es el título del libro más conocido de este autor, gran promotor de los estudios sobre historia industrial. La expresión hizo fortuna, pero el concepto de «fracaso» fue muy discutido. ¿Por qué comparar a España con Inglaterra y no con otros países más próximos geográfica y culturalmente? Como ha señalado un artículo reciente, aunque la idea es antigua, «el modelo de industrialización británica era irrepetible» (Rosés, 2006, p. 187). Si comparamos con países de nuestro entorno, como Portugal y la cuenca mediterránea, encontramos que sólo Italia experimentó un considerable impul-

so industrializador en las décadas finales del XIX (Prados y Zamagni, 1992).

Según Albert Carreras, autor de un importante índice anual de la producción industrial española, en el siglo XIX no «es posible captar nada que se parezca a un arranque de la industrialización en cualquiera de sus acepciones, bien sea un *take-off* como buscaba Rostow o un *big spurt* en la acepción de Gerschenkron» (1987, p. 284); por añadidura, incluso «las mayores tasas no pasan de mediocres» (1987a, p. 79). Sin embargo, más recientemente, Carreras ha escrito con mayor entusiasmo sobre una «industrialización [...] intensa» (2005a, p. 364) o sobre un «alto crecimiento industrial» (2005b, p. 152) en el período 1831-1850. Por su parte, Leandro Prados (1988, pp. 167-175) muestra que en varios aspectos la industria española a principios del siglo XX estaba más atrasada con respecto a la inglesa o, incluso con respecto a la francesa, que a principios del XIX. Su lento ritmo de crecimiento «avala la interpretación más drástica de *fracaso*, en términos relativos».

Durante gran parte del siglo la industria más dinámica fue la catalana, en especial la textil algodonera, aunque cuantitativamente fuera más importante la difusa industria alimentaria. Esto también ha conformado el debate: las tasas de crecimiento fueron mucho mayores en Cataluña. Ello movió a Nadal a atribuir el «fracaso» al retraso del resto de España, cuyo bajo consumo de textiles habría constituido un freno para la industria, en particular la catalana. Esta interpretación ha convencido a muy pocos. Carreras, por ejemplo, atribuye el relativo estancamiento de la industria textil (y de la agricultura y la industria siderúrgica) a la protección arancelaria, que implicó «dar prioridad a la estabilidad política —evitando grandes fluctuaciones en las rentas— en lugar de tomar medidas de crecimiento, más arriesgadas políticamente» (Carreras, 2005b, p. 156). Rosés (2006, pp. 202-203) también duda de que los problemas de la industria española fueran de demanda, ya que, como otros países (Suecia, Suiza, Bélgica), España hubiera podido buscar en la exportación una alternativa a la estrechez del mercado local. Lo cierto es que la industria española sólo exportó a mercados protegidos, como Cuba y Puerto Rico. Para estos autores (como para Fraile en el caso de la siderurgia) los problemas de la industria española fueron de oferta más que de demanda.

En rigor, el concepto de «fracaso» significaría algo más que un simple retraso con respecto a sus vecinos. Significaría que se malograra una serie de intentos privados y públicos de conducir a España por la senda de la modernización económica, senda que en el siglo XIX inevitablemente implicaba un proceso de industrialización. Pese a estos intentos, la economía española permaneció en su mayor parte agraria, como demuestran de forma inequívoca las estadísticas ocupacionales (Capítulo 10, Gráfico 10.9) y otros indicadores.

Entre estos intentos de modernización pueden citarse varios ejemplos notables. En la esfera privada, los empresarios catalanes hicieron repetidos esfuerzos para crear y desarrollar una base industrial en el Principado (Vicens, 1961). En la esfera pública, el Partido Progresista llevó a cabo varios proyectos para sentar las bases de una sociedad industrial y tecnificada. De éstos los más destacados fueron el programa legislativo del «Bienio Progresista» (1854-1856) y las medidas ejecutivas y legislativas tomadas durante la «Gloriosa Revolución» (1868-1874)[1]. No fueron estos intentos totalmente estériles. El estancamiento no fue total en la España ochocentista: ya hemos dicho que Cataluña, y en especial Barcelona, realizó un notable proceso de industrialización; se llevó a cabo la desamortización de la tierra; se construyó una red ferroviaria; se introdujeron mejoras en el sistema educativo; fueron reformados los sistemas monetario, bancario, y fiscal; se estableció y llevó a la práctica el principio del presupuesto anual; se desarrollaron algunas industrias manufactureras y se modernizaron en parte otras; pero al fin la tan buscada revolución industrial no se consumó. Todas estas medidas, aunque bien encaminadas, resultaron insuficientes: los niveles educativos siguieron siendo muy bajos, la desamortización distaba mucho de poder resolver por sí sola los problemas básicos de la agricultura, la reforma fiscal no remedió la persistencia del déficit presupuestario ni la falta de equidad en la carga tributaria, el ritmo de la construcción de los ferrocarriles provocó grandes problemas; de modo que la industrialización, aunque innegable, fue demasiado limitada y parcial para producir un verdadero proceso de modernización económica y social.

El algodón y el hierro fueron los sectores clave en la «primera revolución industrial» en la Inglaterra del XVIII. Éstos fueron también los sectores que más profunda transformación sufrieron en la España del XIX, aunque nadie diría que encabezaron una revolución. Esto se debió en parte a la falta de apoyo de los personajes secundarios en el drama, que tan fundamental papel representaron en la modernización económica de Inglaterra: una agricultura próspera y comercializada, una eficiente red de transporte, una multitud de otras ramas manufactureras, como la metal-mecánica, la construcción, la ingeniería, la química, la cerámica, muchas otras industrias de consumo, y un eficiente sector de servicios, en el que destacan el sistema bancario y el mercado de capitales, una burocracia estatal y local competente y discreta, etcétera. Todos estos elementos faltaron o fueron insuficientes en España; pero las tendencias conservadoras y proteccionistas de los empresarios también tienen su parte de responsabilidad. Por último, los factores físicos que tanto influyeron en el estancamiento agrícola debieron

[1] Tortella (1973); Mateo del Peral (1974); Martín Niño (1972).

tener asimismo su peso en la industria. Más adelante examinaremos los serios problemas energéticos a los que se enfrentó la industria española. Otro factor importante que en España fue muy escaso es el agua: los ríos exiguos e irregulares hurtan a la industria de una fuente alternativa de energía cuya importancia en países más húmedos es bien conocida. Pero el agua es además un factor de producción vital para muchas industrias, como la química y la papelera. La importancia del agua como recurso industrial y energético puede ser una explicación de la localización de la industria española en regiones relativamente ricas en agua, como Cataluña y el País Vasco, y su escasez general, un factor más del atraso industrial del país en su conjunto.

2. Los textiles

2.1 El algodón

Como en Inglaterra un siglo antes, fue la industria algodonera la que en España abrió el camino de la modernización y la producción en masa. Ninguno de los dos países parece haber tenido una ventaja natural inicial en esta industria, ya que la principal materia prima, la fibra de algodón, debe importarse enteramente (aunque en la España meridional puede cultivarse algodón, la producción no es competitiva), y de hecho ambos importaron textiles de algodón en grandes cantidades antes de que la industria local iniciara un proceso de sustitución de importaciones. El mercado, por tanto, antecedió a la industria. En ambos países hubo también una industria lanera que fue sobrepasada por el nuevo sector algodonero. No podemos entrar aquí a examinar por qué adquirió tal importancia el algodón en Inglaterra; la cuestión es que, una vez que se inventaron las máquinas de hilar y tejer, Inglaterra tenía al menos dos claras ventajas: primera, carbón abundante y de calidad para las máquinas de vapor que movían la maquinaria; y segunda, una demanda fuerte y creciente, gracias a un nivel de vida en alza, a una población en rápido crecimiento, y a unos mercados extranjeros ávidos de tejidos ingleses baratos. A esto hay que añadir una población inteligente y educada, una mano de obra abundante, y todas las demás economías externas que el desarrollo económico trae consigo.

España no contaba con ninguna de estas ventajas. Los dos factores clave, en especial, brillaban por su ausencia. El carbón español no es ni bueno ni abundante, y Cataluña está situada lejos de los centros productores españoles o ingleses, lo que encarecía notablemente el transporte. Tampoco las condiciones de demanda eran favorables. La industria algodonera española se había desarrollado en el siglo XVIII gracias a la protección estatal. La

pérdida del imperio colonial le privó de un mercado importante. La demanda peninsular no era despreciable, siendo España uno de los países más populosos de Europa, pero la pobreza, el estancamiento demográfico y las malas condiciones de transporte representaban graves inconvenientes. A pesar de tales obstáculos, la industria algodonera se desarrolló en España: la hazaña tiene su mérito.

Las razones de esta aparente paradoja residen, de un lado, en el relativo adelanto de Cataluña, y de otro, en la protección arancelaria. Aunque carente casi totalmente de carbón (salvo el lignito), Cataluña se desarrolló económicamente desde mediados del siglo XVIII; su comercio activo con América, su próspera agricultura, y su vitalidad demográfica favorecían la acumulación de capital, el florecimiento del espíritu empresarial, la abundancia de mano de obra, y las condiciones de mercado necesarias para el desarrollo de la industria moderna. En el siglo XIX, a pesar de la pérdida del continente americano y de la falta de carbón, la industria algodonera, atrincherada tras una sólida barrera arancelaria y dirigida casi en exclusiva al mercado nacional, con la añadidura de Cuba y Puerto Rico, se desarrolló notablemente.

Como en otros países europeos, la industria algodonera española (que es casi tanto como decir catalana) caminó en pos de la inglesa: sus técnicas fueron siempre a la zaga, el tamaño de sus fábricas fue menor y sus precios, más altos. Durante casi todo el siglo XIX Inglaterra mantuvo la delantera, beneficiándose de las ventajas del precursor: redes comerciales, tecnología de punta, escala de producción óptima, mano de obra y personal bien formados, etcétera. En vista de la superioridad británica, las industrias europeas continentales tenían dos alternativas: o bien competir especializándose en unos pocos productos en que tenían ventaja comparativa, como hicieron Suiza y Bélgica; o bien recurrir a la protección arancelaria, como hicieron Francia y España[2].

Esto no significa, sin embargo, que la industria española se estancara tecnológicamente. En Cataluña se desarrolló la «bergadana», versión local de la *spinning jenny*. A principios del XIX se comenzó a importar la llamada «mula», máquina que, a diferencia de la *jenny*, podía ser movida por ruedas hidráulicas o por máquinas de vapor. Tras una larga interrupción causada por la Guerra de Independencia, y la depresión y represión fernandinas, en Barcelona se volvió a practicar el hilado mecánico en los años Treinta, y pronto se dio el primer episodio de ludismo en España: la factoría de los hermanos Bonaplata, llamada «El Vapor» y dedicada tanto al hilado como a la fabricación de maquinaria, fue saqueada y quemada en 1835 en una

[2] Para Francia ver Caron (1981, pp. 95, 130); para Bélgica y Suiza, Milward y Saul (1973, cap. VII), y Bergier (1983).

revuelta que también asaltó iglesias (Nadal, 1983). La mecanización textil procedió no obstante y durante los Cuarenta se introdujeron las «selfactinas» (del inglés *self-acting machines*), mucho más automatizadas y ahorradoras de trabajo. También estas máquinas provocaron la ira de los trabajadores, cuyas protestas en 1854 forzaron a los fabricantes a reconvertirlas y utilizarlas como *jennies*, para no ahorrar trabajo y, en expresión actual, «crear empleo» (Izard, 1973). Pese a estos obstáculos, la industria catalana se mecanizó gradualmente durante el período 1830-1855 sin alcanzar nunca niveles comparables a los de Inglaterra.

Cuadro 4.1 Importaciones de algodón en rama por el puerto de Barcelona, 1814-1913 (toneladas métricas, medias quinquenales)

Período	Tm
1814-1818[a]	1.038
1819-1823[b]	2.005
1824-1828[c]	2.246
1829-1833[d]	3.902
1834-1838	3.906
1839-1843	5.636
1844-1848	9.517
1849-1853	14.663
1854-1858	18.114
1859-1863	17.861
1864-1868	16.102
1869-1873	23.832
1874-1878	32.116
1879-1883	40.732
1884-1888	42.735
1889-1893	54.446
1894-1898	64.315
1899-1903	75.548
1904-1908	81.149
1909-1913	79.721

[a] Media 1816-1818. [b] Media 1819-1820.
[c] Falta la cifra de 1828. [d] Sólo 1831.

FUENTE: Nadal (1975, pp. 207-208 y Apéndice 7).

Éste es el período en que la industria algodonera catalana alcanzó sus mayores tasas de crecimiento según el indicador más comúnmente aceptado, las importaciones de algodón en rama (ver Cuadros 4.1 y 4.2, y Gráfico 4.1). El Cuadro 4.2 muestra que en los veinte años anteriores a 1856 la industria creció a una tasa media anual del 8 por 100, cifra más que respetable que se explica en parte por los muy bajos niveles de partida. Es típico de las etapas iniciales de una industria exhibir altas tasas de crecimiento: así, en Inglaterra, durante el período 1773-1799, la importación de algodón creció a una tasa media del 9,2 por 100; y en Japón, entre 1889 y 1914 la tasa media fue del 13,7 (Deane, 1965; Lockwood, 1968). Aunque la industria catalana creció más rápidamente que la inglesa a lo largo del siglo XIX, el tamaño relativo de ambas, medido por las importaciones de algodón, permaneció muy dispar, ya que la industria española nunca importó más de la décima parte que la inglesa [Para un replanteamiento reciente, Rosés (2004)].

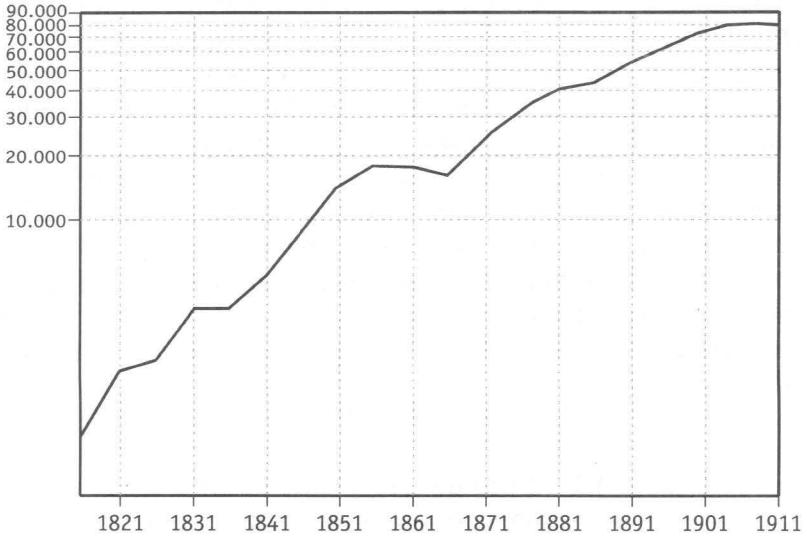
Cuadro 4.2 Tasas de crecimiento de las importaciones de algodón (tasas medias anuales en porcentajes)

Período	Tasas
1814-23/1904-13	4,5
1834-38/1854-58	8,0
1869-73/1904-08	3,6

FUENTE: Calculado a partir del Cuadro 4.1.

Además de los problemas de combustible, la industria española se enfrentó a inconvenientes que la inglesa o la japonesa no encontraron. En primer lugar, aunque nada despreciable, el mercado español no era ni profundo ni dinámico. En segundo lugar, la industria apenas competía en los mercados internacionales por lo alto de sus precios. A primera vista pudiera parecer que hay una cierta contradicción entre lo que acabamos de decir y la considerable tasa de crecimiento del 4,5 por 100 que la industria experimentó durante el siglo XIX. La explicación de esta aparente paradoja reside en el proceso de sustitución que tuvo lugar por entonces. Por una parte, como en casi todos los países europeos por aquel entonces, los tejidos de algodón reemplazaron a los de lana y lino. Por otra, la industria algodonera española o catalana gradualmente sustituyó a la inglesa en el mercado español gracias a la protección arancelaria y a la represión del contrabando. En las primeras

Gráfico 4.1 Importaciones de algodón en rama por el puerto de Barcelona (medias quinquenales, escala semilogarítmica)



FUENTE: Nadal (1975, pp. 207-208 y Apéndice 7).

décadas del siglo XIX las prendas de algodón introducidas de forma ilegal a través de los Pirineos, la frontera de Portugal, y Gibraltar abastecían al 80 por 100 del mercado español. A mediados de siglo el contrabando ya no representaba más del 20 por 100 de la producción nacional, y las importaciones legales, menos del 5 por 100[3]. En conjunto, entre los años Treinta y los Cincuenta del siglo XIX la industria algodonera catalana pasó de abastecer el 20 a abastecer el 75 por 100 de la demanda española. Esto explica el alto crecimiento pese a los obstáculos comerciales.

El desarrollo se interrumpió hacia 1855 por una serie de razones. Primera, la política económica progresista abrió nuevas posibilidades de inversión, como la tierra, las minas, los bancos y los ferrocarriles; segunda, la Guerra de Secesión americana provocó un «hambre de algodón» a partir de 1861; y tercera, el final de esta misma guerra causó una grave depresión internacional, al desplomarse los precios del algodón que pocos años antes habían subido tanto. Tras 1868 la industria catalana comenzó a recuperarse, lo cual parece en contradicción con las sombrías predicciones de los fabricantes cuando se aprobó el relativamente liberal Arancel Figuerola (ver Capítulo 7).

[3] Prados (1983); Izard (1973); *EP* (1891).

La tasa de crecimiento, sin embargo, no fue ya tan alta como antes; parece que parte de la expansión de los Setenta se destinó a colmar la demanda insatisfecha de los Sesenta. La crisis volvió a golpear en los Ochenta, debido a la depresión internacional de esos años. La banca catalana también se vio afectada, y se extendió por el Principado un malestar de tonos no sólo económicos, sino también políticos. Dominaba la impresión de que Cataluña era acreedora a una mayor protección legislativa, y la protesta se expresó en la «Memoria en defensa de los intereses morales y materiales de Cataluña», popularmente conocida en catalán como el *Memorial de greuges* (agravios). Madrid accedió, y en 1882 se promulgó la Ley de Relaciones Comerciales con las Antillas, cuya aplicación reservaba de hecho los mercados coloniales antillanos a la industria española, léase catalana. Bajo el paraguas protector, la industria volvió a crecer, con Cuba y Puerto Rico absorbiendo una parte creciente de la producción (el 17 por 100 en los Noventa). La independencia de estas islas fue otro duro golpe para la industria algodonera, cuya producción se estancó durante las primeras décadas del siglo XX (Sudrià, 1983).

Algunas conclusiones provisionales pueden extraerse de los hechos enumerados. El debate entre librecambistas y proteccionistas que tuvo lugar en España como en varios otros países estuvo en gran medida centrado en torno a la industria algodonera. Muchos se quejaban de que ésta había crecido a costa de los consumidores, hecho difícil de negar: gracias a la protección los fabricantes podían vender su mercancía a precios más altos que los del mercado internacional, lo cual evidentemente perjudicaba a los consumidores. También perjudicaba a los contribuyentes (que eran esos mismos consumidores) porque los ingresos impositivos de los casi prohibitivos aranceles eran menores de lo que hubieran sido con más importaciones legales y menos contrabando. Por añadidura, como han señalado varios historiadores, Sánchez-Albornoz (1977) entre ellos, los fabricantes hicieron causa común con los terratenientes a finales de siglo y lograron formar un bloque o *lobby* proteccionista invencible (como en muchos otros países europeos por entonces).

¿Qué ofrecía al país la industria algodonera a cambio de esta protección? En primer lugar no puede negarse que en la medida en que sustituía importaciones contribuía a aliviar el déficit de la balanza comercial (pero no olvidemos que importaba algodón en rama, carbón y maquinaria). En segundo lugar, la industria algodonera fue la columna vertebral de la industrialización en Cataluña, la única región que experimentó un proceso de modernización en el siglo XIX. Hasta qué punto compensaban al resto de España, y de Cataluña, estas contribuciones de la industria algodonera es algo que se discute con más pasión que razón, y que no está claramente establecido. No parece imposible, sin embargo, realizar un análisis de tipo

coste-beneficio de los efectos de la protección a la industria algodonera, que podría hacerse tanto con supuestos de equilibrio parcial como con supuestos de equilibrio general. En el primer caso compararíamos las ventajas de la sustitución de importaciones con los inconvenientes de un producto más caro. En el segundo podría incluirse la compleja pero importante cuestión de las ventajas e inconvenientes de contar con una ciudad y una región (Barcelona y Cataluña) que estaban muy por delante del resto del país. Hay que convenir con Sánchez-Albornoz en que, quizá en gran parte por el carácter de la propia industria algodonera (materia prima de importación, producto de consumo), sus efectos de arrastre sobre el resto del país fueron mínimos. Sin embargo, hay que admitir que en torno a Barcelona sí produjo externalidades positivas, al estimular el crecimiento de otras industrias, en especial la química y la mecánica. También absorbió mano de obra catalana y de otras regiones, como Andalucía y Murcia. En su pasivo hay que apuntar en cambio, que por ser una industria protegida y con posibilidades de expansión muy limitadas a partir de mediados de siglo, muy posiblemente sea responsable de la crisis larvada de la economía barcelonesa durante los últimos decenios del siglo XIX y principios del XX, crisis que se manifiesta en la decadencia del sistema bancario, bajos niveles de salarios y beneficios, paro, y una situación endémica de tensión y violencia social (Tedde, 1974; Nadal, 1975, pp. 215-217).

Pero la cuestión, no debe plantearse como si hubiera podido elegirse entre la existencia o la inexistencia de la industria algodonera, sino más bien entre una industria protegida y otra sin protección arancelaria. Los propagandistas de los fabricantes pretendían hacer equivaler el librecambio con la desaparición de la industria, pero esta proposición es de muy dudosa validez. Como escribía por entonces uno de los grandes historiadores económicos del siglo XIX:

> ¿Quién garantizará que la industria favorecida [por el arancel] será capaz después de un tiempo de renunciar a la protección? No el interesado, ciertamente. Nunca lo garantizó ni lo garantizará al país. Al contrario, dirá a los que han tenido la ligereza de hacer su capricho «que la acción del Gobierno le ha dado [...] "un interés creado", que el golpe será fatal para la industria, que los obreros se verán despedidos y en la indigencia, que el capital se perderá [...] Es bajo, cruel, deshonesto, inducirnos a crear estas industrias y luego abandonarnos [...] Somos creación del Estado en su sabiduría, no seamos víctimas de su capricho».

Con estas palabras rebatía Thorold Rogers (1891, p. 387) la teoría de la «protección a las industrias nacientes» expuesta por John Stuart Mill: incluso en Inglaterra se cocían habas proteccionistas. Las industrias protegidas siempre se sienten a merced de los competidores extranjeros si se retira

la protección, pero para un observador desapasionado estos temores tienen escaso fundamento. Dadas las economías de escala internas y externas alcanzadas en la Barcelona de mediados de siglo, y el nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas (capital físico, calidad y cantidad de su mano de obra, niveles técnicos y empresariales), lo más probable es que el sector algodonero hubiera sabido adaptarse a la competencia, transformándose en una industria que hubiera sido muy distinta de la que creció al amparo del arancel, seguramente más eficiente y con menores tasas de beneficio, y sin duda mucho mejor adaptada a la división internacional del trabajo: un organismo natural, y no una planta de estufa.

2.2 Las otras fibras

Además de «don algodón», varias otras fibras se hilaban y tejían tradicionalmente en España: lana, seda y lino. Sólo la lana retuvo parte de su pasada importancia durante el siglo XIX.

Como en tantos otros países europeos, la *lanera* era la industria textil de más importancia en la España del Antiguo Régimen, basada en la utilización de la materia prima producida localmente. Las fábricas y talleres artesanales estaban distribuidos por el territorio y abastecían sobre todo mercados locales; eran más abundantes en las zonas ganaderas de Castilla la Vieja y León. Pero esta situación se alteró drásticamente en el siglo XIX, por la competencia del algodón, fibra más lavable y menos áspera. Para hacer frente a esta competencia la industria lanera tuvo que mecanizarse, lo cual a menudo significó la sustitución de los antiguos talleres artesanales por fábricas más modernas. Como el algodón español hubiera hecho si se hubiera visto forzado a competir, la industria lanera se especializó en una gama de productos modernos (prendas de vestir y de abrigo), prestando creciente atención a la moda y a las preferencias de los consumidores urbanos, y utilizando de manera creciente los servicios de diseñadores y de ingenieros industriales.

La industria moderna se concentró en dos ciudades cercanas a Barcelona, Sabadell y Tarrasa, con claras ventajas de situación: la proximidad de Barcelona permitía el intercambio regular de trabajadores, ingenieros y empresarios con las fábricas algodoneras, a lo que se sumaban todas las ventajas comerciales y crediticias de la proximidad de Barcelona, y los servicios del puerto para las importaciones de carbón y de lana. Éstas fueron creciendo de modo que a finales del siglo XIX España, antiguo gran exportador de esta materia prima, se había convertido en importador neto; procedente de Argentina o Australia, acostumbraba a introducirse la lana bruta por intermedio de Francia, que la importaba sucia y nos la reexportaba lavada

(Parejo, 1989, cap. 4). Además, la abundancia relativa de corrientes de agua (aunque la lana hizo relativamente más uso de la máquina de vapor que el algodón) ofrecía una fuente adicional de energía, y la proximidad del ferrocarril de Zaragoza conectaba a la región (la comarca del Vallés) con el resto de España para el abastecimiento de lana nacional y para el acceso a los demás mercados regionales. A finales del siglo los centros vallesanos operaban el 40 por 100 de las máquinas de hilar lana de España y el 50 por 100 de los telares mecánicos (Nadal, 1987). Se había operado el proceso que Parejo llama la «catalanización» de la industria lanera.

Los viejos centros laneros tradicionales, como Béjar, Segovia, Ávila, Antequera y Palencia, que se habían beneficiado de la materia prima excepcional que constituía la lana merina, perdieron importancia relativa, mientras que los centros artesanales menores desaparecían. Las industrias laneras de Béjar, Palencia, Antequera o Alcoy subsistieron especializándose en determinados géneros (capotes militares en Béjar, mantas en Palencia, bayetas en Antequera, lanillas bastas en Alcoy), pero a la larga desaparecieron ante la competencia combinada de la industria vallesana y las importaciones inglesas y francesas. En total, según las estimaciones de Parejo, la industria lanera española creció en las décadas centrales del siglo XIX merced a la creciente mecanización y concentración en la región del Vallés, para estancarse durante el último cuarto del siglo, evolución no del todo dispar de lo ocurrido con el algodón; para la lana, sin embargo, la demanda colonial no representó la válvula de escape que fue para el algodón.

La *industria sedera* también tenía una larga tradición en España, sobre todo en las regiones levantinas (Valencia y Murcia) y andaluza (Granada), pero durante el siglo XIX tendió también a concentrarse en Barcelona. El declive de la sedería valenciana es bien conocido gracias a las obras de Martínez-Santos (1981) y de Fernando Díez (1992). Sus causas no están claramente establecidas, sin embargo, ya que el árbol de la morera, cuyo parásito es el gusano de seda, crece muy bien en todo el litoral mediterráneo. No está claro si la extensión del naranjal en Valencia fue causa o consecuencia de la decadencia de la seda, aunque en nuestra opinión la segunda hipótesis es más probable. En Valencia había serios problemas de mano de obra, en especial en las primeras operaciones de manipulación del capullo de seda, a causa de las condiciones agrarias en que este trabajo se realizaba. Al parecer, los campesinos carecían de la destreza requerida en las delicadas operaciones de hilado y esto repercutía en las sucesivas fases industriales. Algo parecido debe haber ocurrido con la sedería de Granada, cuya decadencia es ya patente a mediados del siglo XVIII (Vincent, 1983, p. 400). Estos problemas estructurales de las antiguas regiones sederas se vieron agravados en el siglo XIX, primero por la disrupción de las guerras y más tarde por el aumento del comercio internacional, que agudizó la com-

petencia de otras industrias sederas más eficientes. En todo caso, la atracción que Cataluña ejerció sobre las industrias textiles, arrancándolas de sus emplazamientos tradicionales cerca de las fuentes de materia prima (al igual que en el caso de la lana), es un buen ejemplo de la fuerza de las economías externas y del capital humano. Las ventajas de producir en un gran centro industrial, con un puerto y otros medios de comunicación, redes de servicios (crédito, seguros), un mercado desarrollado de trabajo, y un mayor nivel y variedad de destrezas y oficios compensaban con creces la relativa lejanía de las plantaciones de morera, y hacía posible que los trabajadores valencianos y murcianos emigraran a Barcelona para emplearse en hilar y torcer seda proveniente de Valencia y Murcia.

La decadencia del *lino* gallego tiene caracteres parecidos a los de la sedería levantina. El origen rural de la industria, el bajo nivel de capital humano, los problemas técnicos de la mecanización y la competencia del algodón catalán se combinaron para acabar con una industria artesanal que había florecido hasta finales del siglo XVIII, pero que resultó incapaz de adaptarse a las exigencias de la modernización (Carmona, 1990). Los casos de la seda y el lino muestran bien a las claras los obstáculos con que se enfrenta la mecanización de una industria en un medio rural con bajos niveles de capital humano, probando que no todos los casos de «protoindustrialización» evolucionan con éxito hacia la verdadera industria.

3. La siderurgia

Es un hecho bien conocido de la teoría económica de la localización que en el siglo XIX, cuando el carbón era más caro de transportar que el mineral de hierro, debido al mayor valor intrínseco de éste, la industria siderúrgica hubiera debido situarse cerca de las fuentes de coque, no de las de mineral de hierro. Éste era el problema clave de la siderurgia española, ya que lo que España producía competitivamente era el mineral de hierro, no el coque. Por tanto, para ser competitiva la siderurgia española hubiera debido situarse fuera del país: en Cardiff, Newcastle, Essen o Pittsburgh, y no en Bilbao, Avilés, Málaga o Sagunto. Y en cierto modo esto es lo que hizo, porque España exportó una gran parte del mineral de hierro que extrajo de sus minas.

Desde un punto de vista estrictamente económico, disponer de buenos depósitos férricos no era lo más importante para convertirse en una potencia siderúrgica. Había dos cosas más relevantes: la abundancia de buen carbón coquizable y una fuerte demanda de los productos de la industria. Al faltar ambos en España es lógico que la siderurgia se desenvolviera con tales dificultades. Que el tener ricos yacimientos de hierro no presupone

necesariamente el desarrollo de una gran siderurgia lo ilustra el caso de otro gran exportador europeo de mineral férrico, Suecia, cuyo despegue económico estuvo basado en la agricultura, la explotación forestal, las industrias ligeras, y la exportación de mineral de hierro, pero no en la siderurgia.

Aclaremos, siquiera sea de manera elemental, unas ideas en cuanto a las técnicas siderúrgicas. Al igual que la fabricación textil tiene dos procesos básicos, el hilado y el tejido, el último de los cuales va seguido de una serie de procesos de terminado, la industria siderúrgica tiene también dos procesos fundamentales, el beneficio y el afino, seguido éste de la compleja industria de transformados metálicos. El *beneficio* consiste en obtener o destilar el metal a partir del mineral. Se trata de un proceso químico de altas temperaturas (por encima de los 1.535 °C, que es la temperatura de fusión del hierro) en que se mezclan mineral y carbón en un horno. La función del carbón en el proceso es doble: combustible y reductor. El resultado de este proceso químico es el lingote de arrabio, aún impuro por su alto contenido de carbono y otros cuerpos, que lo hacen duro y frágil.

Este carbono y otras impurezas se reducen en el proceso de *afino*, en el que se recalienta el lingote y por medios mecánicos se reducen los elementos extraños en la proporción deseada. Una reducción del carbono por debajo del 0,2 por 100 produce un hierro casi puro o *forjado* (o dulce); una proporción de carbono entre el 0,2 y el 1,5 por 100 produce *acero*; entre el 1,5 y el 4,5 por 100 de carbono nos da el hierro *colado*, el más barato y duro, pero frágil y de baja ductilidad y maleabilidad. El acero, elástico y duro, es la calidad más deseable, pero la dificultad de lograrlo está en dar con la proporción adecuada de hierro y carbono. El arte de fabricar acero fue durante mucho tiempo similar al de hacer arroz o producir buen vino: se trataba de encontrar «el punto». Por eso el buen acero era un metal casi precioso antes de la Revolución Industrial. Los hornos de pudelar, que aplican al arrabio líquido corrientes de aire caliente para acelerar la combustión y eliminar impurezas, y terminan la reducción mediante martilleo y laminado, fueron el sistema más común para producir acero de calidad media hasta mediados del siglo XIX. El acero de alta calidad se producía por el método del *crisol*. El sistema Bessemer, primero, el Siemens-Martin y el Thomas-Gilchrist, después, revolucionaron el afino del acero ya en la segunda mitad del siglo. Se trataba, en pocas palabras, de métodos que permitían fabricar el acero en cantidades masivas y con la precisión necesaria para producir un metal de buena calidad.

La metalurgia del hierro, por tanto, consume enormes cantidades de combustible, tanto en el beneficio como en el afino. Pero mientras en este último proceso, puramente mecánico, lo único que importa del carbón es su energía calórica para elevar la temperatura de los hornos, en el beneficio hace falta, además, que el carbón sea muy puro para que no afecte al proceso

químico de reducción. Ésta es la razón por la cual se utilizó carbón vegetal en la siderurgia de la Europa continental hasta muy avanzado el siglo XIX: la hulla contiene demasiadas impurezas. En Inglaterra, deforestada desde el siglo XVII, se descubrió en el XVIII el proceso de coquización, en esencial una calcinación que reduce las impurezas de la hulla y cuyo producto es un carbón casi puro llamado *coque*. Pero no toda la hulla es igualmente coquizable: aquí radica la superioridad de los yacimientos ingleses, belgas y alemanes. La hulla española no produce buen coque.

El problema de localización de la siderurgia española queda perfectamente ilustrado por la sucesión de instalaciones en todos los confines geográficos de la Península, que fueron siendo eliminados uno tras otro por falta de competitividad. Casi todas estas instalaciones, que veremos brevemente, se enfrentaban con el problema de la lejanía y carestía del carbón. La localización que terminó por predominar, la de Vizcaya, era paradójicamente la más racional. Paradójicamente porque en Vizcaya lo abundante es también el mineral, no el combustible. Sin embargo, la abundancia de mineral de hierro aproximaba Vizcaya a las fuentes de combustible, porque las exportaciones de mineral a Inglaterra abarataban el transporte de coque británico en los buques que hacían la travesía a Bilbao para embarcar mineral vasco.

La primera etapa de la moderna siderurgia española es andaluza: los primeros altos hornos se sitúan en Málaga. La región malagueña abundaba en recursos minerales y contaba con yacimientos ferrosos en los distritos de Ojén y Marbella. La empresa «La Constancia» se había constituido en 1826 con el objeto de explotar estos yacimientos, pero una serie de dificultades técnicas retrasaron la entrada en funcionamiento de sus dos factorías, «La Concepción» y «La Constancia». Las decisiones acerca del tipo de hornos a emplear y técnicas a seguir se tomaron tras una larga y costosa inquisición en busca del método de fundición adecuado al mineral magnético de la región. Se terminó por adoptar los procedimientos ingleses, es decir, los más modernos y sin duda los más caros. Madoz nos dice que con este motivo se instaló en Málaga «una colonia de operarios ingleses de todas clases». El espíritu que animó y financió la empresa fue Manuel Agustín de Heredia, exportador de aceite y vino, enriquecido con la exportación de grafito (Nadal, 1972 y 1975), miembro de la Cámara de Comercio y promotor del Banco de Málaga. En Sevilla eran conocidos desde tiempo atrás los criaderos ferrosos de Cazalla de la Sierra, y para explotarlos se había creado la sociedad «El Pedroso», que también entró en producción durante estos años. La coyuntura era favorable porque la primera guerra carlista iba a poner fuera de juego temporalmente las tradicionales ferrerías vizcaínas. Al calor de estas circunstancias se fundó una segunda compañía siderúrgica en Málaga, denominada «El Ángel». La desventaja andaluza, sin embargo,

Málaga, puerto exportador agrario y minero por excelencia en el siglo XIX, cuya industria siderúrgica no tuvo porvenir.

era grave. Dado el coste del carbón mineral, la mayor parte del combustible consumido por estos establecimientos era carbón vegetal que, aunque no exento de ciertas ventajas, como vimos, resultaba muy caro, especialmente en un país con amplias zonas deforestadas como España. La hegemonía andaluza empezó a declinar a partir de 1860.

Vino después la etapa de lo que pudiéramos llamar de «localización racional» de la industria, es decir, el predominio de la siderurgia asturiana, situada en la vecindad de las cuencas carboníferas de Mieres y Langreo. La siderurgia asturiana estaba constituida fundamentalmente por dos fábricas, la de Mieres y la de La Felguera. La fábrica de Mieres, instalada en 1848, estuvo siempre en manos de compañías extranjeras: creada por una sociedad inglesa, fue comprada en 1852 por la *Compagnie Minière et Métallurgique des Asturies*, con un capital de cuatro millones de francos, pero pese a la inyección de dinero y a sus planes optimistas, hubo de ser disuelta en 1868. La factoría fue adquirida en 1870 por un banquero también francés con negocios en España, Numa Guilhou. La fábrica de La Felguera perteneció a una comanditaria, la «Sociedad Pedro Duro y Compañía». Estas dos fábricas utilizaban como combustible el carbón mineral asturiano, lo cual les significaba notables economías frente a las empresas andaluzas, que utilizaban bien carbón vegetal, bien hulla asturiana, inglesa o cordobesa, todas ellas con fuerte recargo de transporte.

Sin embargo, la zona que terminó convirtiéndose en el símbolo de la siderurgia en España fue Vizcaya; y la siderurgia vizcaína se desarrolló en torno a la exportación de mineral de hierro y, en menor medida, de lingote. La existencia de abundante hierro en la provincia de Vizcaya es conocida al menos desde la Edad Media. Sin embargo, los problemas de transporte, de combustible y de innovación empresarial mantuvieron a la siderurgia vizcaína en una situación de subdesarrollo hasta mediados del siglo XIX. La primera sociedad anónima organizada para explotar el mineral vizcaíno con métodos modernos nació en Begoña con el nombre de «Santa Ana de Bolueta». Era el resultado de la iniciativa de un grupo de financieros bilbaínos que reunió un capital de 200.000 pesetas. En 1848 construyó esta compañía en Bolueta un alto horno que entró en producción el año siguiente. La compañía prosperó y en 1860 construyó dos hornos más.

Otra empresa siderúrgica vasca que creció estos años fue la de la familia Ybarra, que comenzó en 1827 explotando una simple ferrería. La compañía prosperó y fue incluyendo socios ajenos a la familia; pero era todavía una empresa familiar cuando, en 1854, inauguró una nueva fábrica en Baracaldo. En 1860 la empresa familiar participó en un 60 por 100 en el capital de una comanditaria con el nombre de «Ybarra y Compañía», capital que ascendía a 1,5 millones de pesetas.

La producción de hierro vizcaíno se multiplicó por cinco entre 1856 y 1871, aunque siempre dentro de unas proporciones muy modestas. La siderurgia vizcaína no iniciaría un crecimiento sostenido hasta la época de la Restauración. Este crecimiento sostenido se debió principalmente a la producción de unas cuantas grandes empresas, la primera de las cuales fue la «Fábrica de San Francisco», situada en el Desierto (Sestao) y cuyo promotor fue Francisco de las Rivas, más tarde ennoblecido con el marquesado de Mudela. La Fábrica del Desierto, como se la llamó comúnmente, comenzó a funcionar en 1879. En 1882 la comanditaria Ybarra y Compañía se convirtió en la anónima «Altos Hornos y Fábricas de Hierro y Acero», con un capital de 12,5 millones de pesetas. La Altos Hornos y Fábricas combinaba capital y dirección catalanes y vascos, como ya había hecho su antecesora, la comanditaria Ybarra. En ese mismo año de 1882 se fundaba otra anónima, «La Vizcaya», también con un capital de 12,5 millones. Gran parte del capital aportado en la constitución de estas compañías provenía de la exportación de mineral de hierro, que durante estos años alcanzaba grandes proporciones, como veremos. En 1888 se funda la otra gran compañía siderúrgica, la Sociedad Anónima Iberia. Estas tres grandes empresas (Altos Hornos y Fábricas, La Vizcaya, y La Iberia) se fusionaron en 1902, formando la sociedad «Altos Hornos de Vizcaya».

Durante las últimas décadas del siglo, la producción de la siderurgia española, dentro de la cual la vizcaína adquirió un peso creciente, se desarro-

lló y se modernizó de manera notable. En 1884 se introdujeron los primeros convertidores Bessemer y poco después los primeros hornos Siemens-Martin, con lo cual comenzó a desarrollarse la hasta entonces insignificante producción de acero. El Cuadro 4.3 refleja, en medias quinquenales, el crecimiento de las principales producciones siderúrgicas. Este rápido crecimiento (del 5,2 en la producción de hierro colado para el período 1860-1864/1900-1904; del 7,8 por 100 para el período 1875-1879/1900-1904), sin embargo, no fue suficiente para dar a la siderurgia española un lugar relevante en el panorama europeo, como puede verse en el Cuadro 4.4. En 1900 las producciones españolas de hierro y acero eran un treintavo y un cuarentavo de las respectivas producciones inglesas. La producción inglesa de acero, a su vez, había sido superada por la alemana.

Cuadro 4.3 Producción española de hierro y de acero, 1860-1904 (miles de toneladas métricas, medias quinquenales)

Período	1 Lingote	2 H. Colado	3 Acero
1860-1864[a]	78,0	44,7	0
1865-1869	82,0[b]	41,7	0
1870-1874	—	49,0	0
1875-1879	—	52,8	0
1880-1884	129,4	116,9	0
1885-1889	—	169,2	46,0
1890-1894	271,6	174,1	89,0
1895-1899	281,6	274,5	105,6
1900-1904	299,2	341,0	167,2

[a] Falta 1860 [b] Sólo 1865 y 1866

FUENTE: Calculado a partir de: Col. 1: Mitchell (1975); Col. 2: Nadal (1975); Col. 3: Svennilson (1954).

Varios autores, entre otros Nadal (1975, pp. 158 y ss.) y Tortella (1973, pp. 51, 237), sugerieron en su día que el atraso de la siderurgia española pudo deberse al menos en parte a la exención arancelaria que se dio a la importación de material ferroviario en la Ley de Ferrocarriles de 1855. Hoy esta idea nos parece poco convincente. Indudablemente, si se hubiera obligado a los constructores de los ferrocarriles españoles a consumir hierros nacionales durante el período 1856-1864, que fue cuando con mayor velocidad se

Cuadro 4.4 Producción de lingote de hierro y de acero en varios países europeos en 1900 (miles de toneladas métricas)

	1 Lingote	2 Acero
Reino Unido	9.104	4.980
Alemania	7.550	6.461
Rusia	2.937	2.216
Francia	2.714	1.516
Austria-Hungría	1.456	1.170
Bélgica	1.019	655
Suecia	526	300
Luxemburgo	971	185
España	**295**	**122**
Italia	24	116

FUENTE: Mitchell (1975).

construyó estando vigente la exención, el aumento en la demanda que esto hubiera ocasionado habría sido un estímulo para la siderurgia nacional. Lo que no está tan claro es que los fabricantes españoles hubieran podido hacer frente a esa demanda y, de haber podido, a qué precios. El aumento hubiera requerido una fuerte expansión en la capacidad instalada y una gran modernización técnica, que hubiera llevado años de construcción y muy fuertes inversiones. También es más que dudoso que los constructores hubieran aceptado los términos de las concesiones ferroviarias de no haberse decretado la exención, pues sin ella las condiciones de construcción habrían sido muy diferentes y más inciertas. En primer lugar, todo el plan de construcción ferroviaria hubiera tenido que ser aplazado para dar tiempo a la construcción de fábricas que aumentasen la capacidad de la industria. En segundo lugar, el cálculo de costes hubiera tenido que ser modificado drásticamente, revisándose hacia arriba. Todo esto habría retraído a los inversores ferroviarios extranjeros. ¿Había capital alternativo disponible en España? Parece muy dudoso que hubiera podido movilizarse a corto plazo[4]. En este caso, la construcción ferroviaria hubiera procedido a un ritmo mucho más lento que el que alcanzó, lo cual posiblemente hubiera sido mejor para la economía en su conjunto, pero no es esta la cuestión que aquí se discute.

[4] Cameron (1961); Tortella (1973, 1978); Sánchez-Albornoz (1977).

En todo caso, qué habría ocurrido con la industria siderúrgica sin exención arancelaria es una cuestión compleja que no podemos resolver ahora [5]. Más que a una «oportunidad perdida» en la construcción ferroviaria, el atraso siderúrgico español debe atribuirse a causas menos coyunturales y más generales y profundas: el atraso técnico y educacional, la escasa demanda (en otras palabras, el subequipamiento en la agricultura y en la industria) (Bilbao, 1985, pp. 220-223), la escasez de carbón; éstas, y no la exención arancelaria, son las causas que explican la aparente paradoja de la abundancia de mineral de hierro y el raquitismo de su metalurgia.

4. Las otras industrias

Fascinados, quizá en exceso, por el caso inglés, con el algodón y la siderurgia, los historiadores de la economía española en el siglo XIX hemos prestado hasta muy recientemente poca atención a otras industrias que quizá, como sugiere el Cuadro 4.5, tuvieran más importancia de la que se les ha dado. La historia, sin embargo, es la ciencia del cambio, y la mayor parte de estas industrias, de carácter tradicional, han llamado poco la atención a causa de su inmovilismo. De ellas la que sin duda más entidad cuantitativa tenía era la tradicionalísima de molinería, que llevó a cabo un proceso de modernización y desplazamiento geográfico durante la segunda mitad del siglo XIX. En efecto, de los sistemas tradicionales de molinos de rueda o muela de piedra movidos por agua o viento y situados en las zonas cerealícolas (esquema tradicional en el que predominaba Castilla la Vieja) se pasa gradualmente a la introducción de la máquina de vapor y el molido con rodillos metálicos, que permiten mayor rapidez y precisión en la calidad del producto obtenido. La introducción de estos nuevos sistemas fue lenta: en 1906, en la *industria harinera*, que empleaba a unas 85.000 personas, el 60 por 100 de los motores era hidráulico, y sólo el 25 por 100 era de vapor o de gas (Gómez Mendoza y Martín Aceña, 1983, p. 5). Al tiempo que se modernizaba, la industria harinera fue desplazándose hacia el este, primero a Aragón y más tarde a Cataluña que, beneficiándose de la entrada de granos extranjeros por el puerto de Barcelona, de la integración del mercado español gracias al ferrocarril, y de las tan mencionadas economías externas y de arrastre, se convirtió en un importante centro molturador pese a ser deficitaria en la producción de grano (Nadal, 1985; Germán, 1990).

[5] Gómez Mendoza (1982); *idem* (1989, pp. 91-102).

Cuadro 4.5 Participaciones sectoriales en la industria española

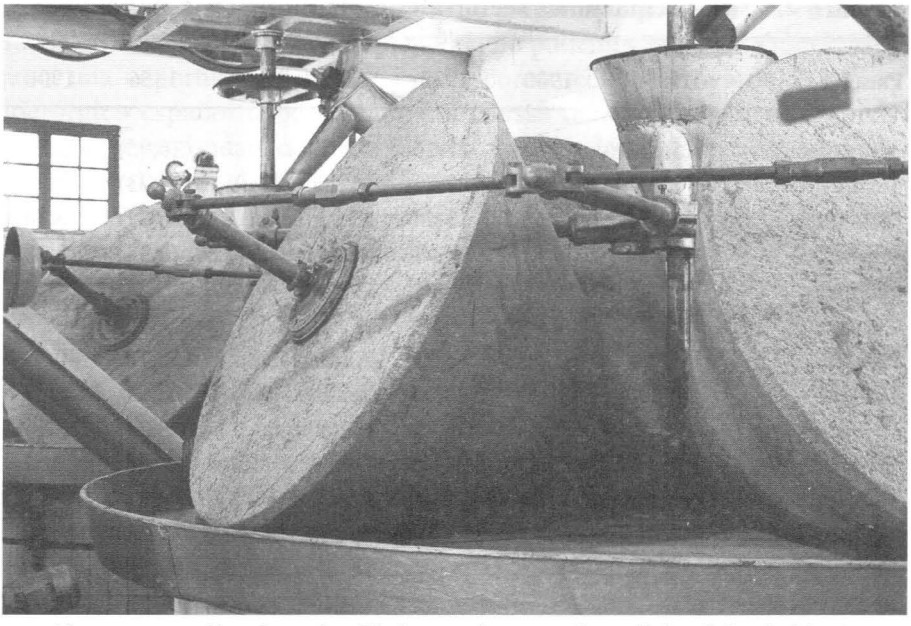
Panel A	1856	1900	1922	Panel B	1856	1900
Alimentación	56,20	41,40	28,76	(Harina)	(26,95)	(13,20)
Textiles	23,04	26,48	27,71	(Aceite oliva)	(14,73)	(4,96)
Metalurgia	3,76	9,58	11,44	(Destilación)	(6,47)	(15,74)
Minería	5,14	9,67	17,91	(Conservas)	(2,34)	(3,18)
Química	5,46	4,17	3,61	(Otros)	(5,29)	(4,20)
Cuero	3,78	2,95	4,82			
Papel	2,62	5,75	5,75	Alimentación	55,78	40,33
TOTAL	100,00	100,00	100,00	Textiles	23,65	26,67
				Metalurgia	3,24	8,11
				Química	3,50	5,57
				Papel, etc.	2,33	5,03
				Vidrio, cerámica	5,34	4,00
				Madera, corcho	1,23	3,25
				Cuero	3,82	2,93
				Otros	1,10	4,10
				TOTAL	99,99	99,99

FUENTE: Panel A: Prados (1988, p. 163).
Panel B: Nadal (1987, Apéndices 2.1, 2.2).

La producción de *aceite de oliva*, un artículo tradicional de exportación, también se modernizó gradualmente. A principios de siglo se empleaba con fines industriales o de alumbrado, pero su consumo de mesa se popularizó a lo largo de la centuria. Con ello su elaboración se fue tecnificando: los paladares son más exigentes que la maquinaria. La prensa tradicional hidráulica o animal fue sustituida por la de vapor, que, al actuar más rápidamente, previene la fermentación y mejora el sabor. También se introdujeron métodos químicos para purificar el producto final (Simpson, 1995, pp. 214-215; Zambrana, 1987, pp. 136-160).

No cabe duda de que el desarrollo de la *industria agroalimentaria*, aunque muy primitiva todavía en casi todos sus aspectos salvo en lo que se refiere al vino, compensó al menos parcialmente en Andalucía (junto con la minería como veremos) el relativo fracaso de la metalurgia y de algunas industrias de consumo como la textil.

La *industria vitivinícola* estaba repartida, en el siglo XIX como en el XX, por casi toda la geografía peninsular, aunque algunas zonas, por las condiciones de sus productos, se especializaban en el comercio interregional e internacional. Las grandes zonas exportadoras eran Andalucía, Cataluña



Almazara o molino de aceite. El sistema de prensado tradicional dominó hasta el siglo XX en una gran agroindustria exportadora.

y Valencia. La especialidad tradicional catalana había sido la exportación de licores y aguardientes a América; durante el siglo XIX, al igual que Valencia y otras regiones, exportó grandes cantidades de vino común o *de pasto* a Francia para el *coupage*, la mezcla de vinos de alta gradación, generalmente extranjeros, con los suaves franceses para obtener el cuerpo y aroma deseados. Los vinos andaluces, de Málaga y Jerez principalmente, se exportaban hacia Inglaterra sobre todo. Como ocurrió con tantas otras industrias (ver Cap. 8), capitalistas y empresarios extranjeros vinieron a instalarse en España para organizar la exportación al país de origen: lo atestiguan nombres como Garvey, Terry, Osborne, Sandeman, Byass, Humbert o Domecq (este último apellido es francés; los demás, británicos o irlandeses. La familia Domecq, gascona, había exportado vinos franceses a Inglaterra hasta que se refugió en España durante la Revolución Francesa).

El más grave avatar de la industria vitivinícola fue la plaga de filoxera que azotó a los viñedos europeos durante el último tercio del siglo XIX; la plaga afectó a Francia antes que a España, lo cual produjo un decenio de prosperidad para los productores españoles (1875-1885, aproximadamente); pero en el siguiente decenio la plaga se extendió por España, la crisis afectó sobre todo a las regiones que más se habían beneficiado previamente, y los precios cayeron por la extensión de la superficie cultivada en años anteriores.

Con todo, más terrible que la filoxera en sí fue para los cultivadores españoles la recuperación del viñedo francés, que hizo caer la demanda y volver la competencia de Francia. La coincidencia de ambos fenómenos hizo que los cultivadores españoles demandaran compensaciones del gobierno y que en muchos viñedos devastados no se volvieran a plantar cepas inmunes ni siquiera con ayuda pública (Pan-Montojo, 1994, esp. caps. 3 y 4).

Relacionada con la anterior está la *industria corchotaponera*, que también alcanzó ya importancia en el siglo XIX. Localizada sobre todo en Gerona, era en gran parte auxiliar de la vinícola, utilizando como materia prima la corteza del alcornoque, árbol muy abundante en la cuenca mediterránea. La caída de las exportaciones españolas de corcho en el quinquenio 1875-1879 coincide con la crisis de la filoxera francesa; la industria corchotaponera se beneficia del comercio de vino de calidad, que va envasado en vidrio con tapón de corcho. La industria, dirigida tanto al mercado doméstico como al de exportación, se localizaba sobre todo en San Feliu de Guíxols, Palamós y Palafrugell, y atrajo no sólo iniciativas españolas, sino también capitales y empresarios extranjeros.

La *industria química* es durante casi todo el siglo una industria derivada, es decir, una industria que abastece a otras industrias. En primer lugar, a la textil; pero también a la cerámica, a las industrias de jabonería y perfumería y, por último, a la industria minera. En otros países la agricultura es ya en el siglo XIX un gran consumidor de productos químicos: no así en España. Durante el XIX la agricultura apenas consume productos industriales: he aquí el gran problema; o, quizá mejor, he aquí la solución al gran problema del fracaso de la industrialización española en la pasada centuria.

La producción de los ácidos sulfúrico y nítrico, de potasa y de sosa, está sobre todo en función de la obtención de colorantes y lejías para la industria textil: por eso encontramos a esta industria localizada también en Barcelona. La compañía de mayor tamaño y tradición es la Sociedad Anónima Cros, pero los volúmenes que produce son, en términos internacionales, insignificantes.

Con la expansión de la minería se desarrolló en España una nueva rama de la industria química: la de los productos explosivos, en concreto, sobre todo, la dinamita y sus derivados, las gomas explosivas. La Sociedad Española de la Dinamita, con patente Nobel y capital mayoritariamente francés, británico y belga, se estableció en Galdácano, cerca de Bilbao, en 1872, y sus ventas pronto crecieron a gran velocidad (tasa media anual del 14,6 por 100), al aumentar la producción minera. Los principales clientes de la Sociedad eran las grandes explotadoras del subsuelo: Río Tinto, Tharsis, Asturiana de Minas, Orconera, etcétera. Pronto se encontró la Sociedad con competidores en Asturias, Vizcaya y Cataluña, casi todos ellos con financiación total o parcialmente extranjera. La competencia encarnizada de las

décadas de 1880 y 1890 dio paso, sin embargo, a un acuerdo de cártel, que pronto tuvo reconocimiento oficial al crearse el Monopolio de Explosivos en el verano de 1897, monopolio que el cártel arrendó por veinte años. Además de constituir un ejemplo más de la connivencia del Estado con los monopolios, el caso de la Unión Española de Explosivos (que así se llamó el cártel) tiene interés por los desarrollos en cadena y la progresiva nacionalización de esta industria auxiliar. Hacia 1882 comenzó la Sociedad de la Dinamita a producir los ácidos nítrico y sulfúrico que consumía y que antes importaba; poco después comenzó a aprovechar sus subproductos para manufacturar superfosfatos, negocio que creció muy lentamente por falta de demanda. El personal técnico extranjero comenzó a ser sustituido por el nativo y durante los primeros lustros del siglo XX el capital pasó a manos españolas, en tanto que las actividades de la compañía (la Unión Española de Explosivos, en la que se habían subsumido las componentes del cártel) se fueron diversificando (Tortella, 1983b, 1987, 1992a).

Otra rama de la industria química, la *alcoholera*, tributaria de la vinícola, tuvo considerable importancia cuantitativa en el XIX y estuvo muy difundida. Los avances técnicos que tuvieron lugar fueron modestos, y tendieron a concentrar la industria por las considerables economías de escala que el paso de la artesanía a la industria conllevaba. Con todo, pese a la abundancia de materia prima y la baratura de la mano de obra, la industria alcoholera española era poco competitiva, por lo que reclamó con éxito la protección estatal[6].

Otras industrias inician tímidamente su camino en la España del XIX. El desarrollo de la *industria mecánica* tiene interés testimonial más que sustantivo, ya que el tamaño de las empresas y las realizaciones es minúsculo. En Cataluña, pese al malhadado episodio de la fábrica «El Vapor» (planta integral que producía y reparaba maquinaria textil, además de hilados y tejidos), continúan las iniciativas empresariales, y una serie de talleres metalúrgicos y mecánicos, ya durante la primera mitad del siglo XIX, producen maquinaria textil, máquinas herramientas e incluso barcos. Sin embargo, el primer barco de vapor construido en España, el *Fernandino* (también llamado el *Betis*), fue fabricado en Sevilla en 1817 y destinado a la navegación fluvial. El primer barco español dedicado a la navegación marítima fue probablemente el *Balear* fabricado en los talleres «Nuevo Vulcano» de la Barceloneta hacia 1829, que hacía la travesía Barcelona-Palma-Mahón. Los otros dos establecimientos metalúrgicos de una cierta entidad eran la Maquinista Terrestre y Marítima y Alexander Hermanos. Tras estas compañías hay nombres muy familiares en la economía barcelonesa de mediados de

[6] Carnero (1980, cap. 4); Puig Raposo (1993); Pan Montojo (1994).

siglo: los Bonaplata, los Tous, los Esparó, los Güell, los Girona (la familia Girona tenía representantes en el Banco de Barcelona, en el Banco de Castilla, en el Banco Hispano Colonial, en la Compañía Transatlántica y en la Sociedad de Altos Hornos y Fábricas, de Bilbao, entre otras empresas).

Varias sociedades mecánicas y metalúrgicas se fusionaron en 1855 para formar la «Maquinista Terrestre y Marítima», que a partir de entonces fue la más importante del ramo. Pero en Barcelona hubo varias otras, como la «Material para Ferrocarriles y Construcciones», que producían maquinaria textil, máquinas herramientas y material de transporte: máquinas de vapor, turbinas, locomotoras. Un papel destacado tuvo Font, Alexander y Cía., empresa fundada por tres hermanos escoceses y un capitalista local. El problema de la metalurgia barcelonesa era la distancia de los grandes centros siderúrgicos; su ventaja, las economías externas de una gran ciudad industrial como Barcelona. Mejor situadas en cuanto a aprovisionamiento de hierros y aceros estaban las industrias mecánicas y metalúrgicas vascongadas, que comenzaron a aparecer a finales de siglo: la «Vasco-Belga», la «Basconia», la «Sociedad Anónima Echeverría», y la compañía «Euskalduna». También merece citarse la sevillana Portilla y White (ver la excelente síntesis de Ortiz-Villajos, 2008b).

Muchas de estas empresas producían también material de transporte marítimo. Hasta 1870, aproximadamente, los astilleros barceloneses y vizcaínos habían producido veleros de madera para la flota pesquera y comercial. La revolución del vapor en la navegación marítima requirió una reconversión de la industria de *construcción naval*, que se inició principalmente en la región vizcaína, favorecida por el desarrollo de la siderurgia de esta región y por la política estatal de protección a la industria naval, emprendida con la Ley de Protección a la Escuadra de 1887. Así nació la sociedad «Astilleros del Nervión» en 1888. Pero esta industria se resiente de las limitaciones de la siderurgia vasca y española. Efectúa con dificultad y retraso la transición de la vela y la madera al acero y el vapor, y puede afirmarse que los desarrollos del finales del XIX no son más que un preludio al crecimiento del XX (Gómez Mendoza, 1984).

Igual que la industria textil, la del *calzado*, de consumo general, se encontraba diseminada por la Península e integrada por artesanos locales. Era una industria multiforme, donde el calzado de lona y esparto competía con el de cuero. Al igual que en el textil, la moderna industria del calzado, que era la del cuero, se fue mecanizando y concentrando en Barcelona, a favor de las economías internas y externas. Aunque, de nuevo como ocurrió con el textil, la industria más moderna, la barcelonesa, fue desplazando a las artesanías locales, ciertos núcleos persistieron y crecieron, como los de Baleares (especialmente Mahón, Ciudadela y Palma) y Alicante (especialmente Elda y el valle del Vinalopó). La industria balear sobre todo se benefició

de las exportaciones a las colonias y, más tarde, del abastecimiento del ejército, que compensaban la lentitud con que crecía la demanda nacional, ya que los campesinos preferían alpargatas y abarcas, más económicas. A diferencia de la textil, en cambio, la industria del calzado creció mucho en el siglo XX y tuvo grán éxito como exportadora.

5. La minería

Durante la mayor parte del siglo XIX, la explotación del gran acervo mineral de España permaneció en estado semiletárgico y contribuyó muy poco al desarrollo del país. En el último cuarto de siglo, sin embargo, las riquezas del subsuelo entraron en explotación y se convirtieron en el sector más dinámico de la economía nacional. Los factores que permitieron esta resurrección del subsuelo fueron en parte internos y en parte externos.

Si España tiene, en líneas generales, malas condiciones agrícolas, tuvo como compensación buenos recursos mineros, y la calidad de esos recursos no residía sólo en la existencia de grandes reservas de mercurio, hierro, cobre, plomo, cinc, wolframio, etcétera, sino también (lo que era muy importante en el siglo XIX) en la cercanía de los yacimientos a los puertos, que hacía el transporte y, sobre todo, la exportación, posible. Éste era el caso del hierro, especialmente el vizcaíno, el santanderino y el malagueño; el precio del transporte era decisivo, lo cual explica que fuesen los yacimientos costeros los que se explotaran, mientras que los de tierra adentro apenas si fueron tocados, como es el caso de los yacimientos de hierro de León, Teruel y Guadalajara. Algo parecido puede decirse del cobre y las piritas onubenses, del plomo cartagenero y del cinc asturiano.

Las razones del estancamiento de la minería española hasta finales del siglo son varias. Del lado de la oferta, la falta de capital y de conocimientos técnicos obstaculizaban la producción a la escala adecuada. Del lado de la demanda, el subdesarrollo del país privaba a esta industria en potencia de los mercados que justificaran su desarrollo. Un factor que indudablemente también repercutió en la falta de explotación fue una legislación que, aunque deseosa de estimular el desarrollo, era excesivamente regalista. Éste era el caso de la Ley de Minas de 1825, que establecía el principio del dominio eminente de la Corona sobre las minas, con lo cual colocaba a los concesionarios privados en una situación precaria (Chastagnaret, 1972, 2000, pp. 122-125). A lo largo del siglo se fueron dando otras leyes de minas menos regalistas y más favorables a la iniciativa privada, como las de 1849 y 1859, pero al parecer fue la legislación y la política de la Revolución de 1868 la que desencadenó la fiebre minera del último cuarto de siglo.

El 29 de diciembre de 1868 se publicó una Ley de Bases Sobre Minas que simplificaba la adjudicación de concesiones y daba seguridad al concesionario en el disfrute de su situación. Diez meses más tarde, la ley de 19 de octubre de 1869 sobre libertad de Creación de Sociedades Mercantiles e Industriales incluía a las mineras entre las afectadas por la ley. No hay duda de que esta legislación, junto a otra serie de medidas complementarias, y junto con la política general de los gobiernos revolucionarios, favoreció el auge minero. Tampoco hay duda de que, como afirman Vicens Vives, Nadal y Sánchez-Albornoz, las dificultades presupuestarias del momento contribuyeron a que se promulgara esta legislación y se arbitrara esta política. Pero no son estos los únicos factores: por un lado, dada la ideología liberal y librecambista de los revolucionarios de 1868, es lógico suponer que hubieran seguido una política minera del mismo corte aun en ausencia de problemas presupuestarios. Por otro lado, están también los factores de demanda: las minas no sólo entraron en explotación porque el Estado lo quería sino, lo que es más importante, porque había una creciente demanda internacional para los productos mineros, que no esperaba necesariamente a que se promulgara la legislación más favorable (aunque es de suponer que presionase en pro de un tratamiento más liberal). La «Tharsis Sulphur», por ejemplo, se había fundado en 1866, para subrogarse en el lugar de otra compañía extranjera, la «Compagnie des Mines d'Huelva», fundada once años antes; la demanda de cobre y, más tarde, de azufre, habían canalizado hacia España los intereses de empresarios extranjeros antes de la promulgación de las leyes liberales. Los casos del cinc o del plomo también muestran que la iniciativa nacional y el capital extranjero no esperaron a la legislación de 1868 para iniciar su crecimiento. Hay asimismo factores técnicos muy claros: el ferrocarril, en especial, fue decisivo para el desarrollo de la minería española, tanto porque permitió y abarató el transporte del mineral como porque estimuló la demanda de productos metálicos, sobre todo los de hierro.

Y es que las causas reales y profundas del estancamiento no eran tanto las legislativas cuanto las económicas que antes vimos: sin capital físico y humano, sin mercados donde vender, ¿cómo iba a desarrollarse la minería, por muchas leyes que se dieran? Y lo cierto es que los capitales y mercados que se necesitaban no los iba a tener el país en muchos años; porque la demanda de los minerales españoles presuponía una industria metalúrgica que no se podía improvisar; y el capital y la técnica que la explotación requería tampoco los había en España, ni era previsible hacia 1870 que los fuera a haber en mucho tiempo. La cuestión, por tanto, estaba muy clara: o se explotaban las minas con ayuda sustancial del capital extranjero y con vistas a la exportación, o permanecerían inactivas por mucho tiempo. De esta alternativa eran muy conscientes los hombres de la «Gloriosa» que pusieron en

marcha esa legislación minera que ellos mismos, y Nadal (1975, pp. 87-121) más recientemente, consideraban como una extensión al subsuelo del principio desamortizador. Desde entonces hasta la Primera Guerra Mundial España se convirtió en uno de los mayores exportadores mundiales de productos de la minería.

El caso más notable es el de la *minería del hierro*. El lento desarrollo de la siderurgia nacional constituía un escaso incentivo para la explotación a gran escala de los abundantes minerales ferrosos en España. El caso es que fue el desarrollo del acero inglés (y, en menor medida, del alemán) el principal factor determinante del auge extraordinario de la minería del hierro en España. Y, más en concreto, fue la rápida expansión de la tecnología del acero, iniciada con el convertidor Bessemer, la que estimuló la demanda de hierro español. Los hechos son bien conocidos. El convertidor inventado por Henry Bessemer (una gigantesca retorta donde al hierro líquido se le inyectaba una corriente de aire para acelerar la combustión) permitía la fabricación en masa de acero de buena calidad a partir del lingote de hierro. Pero para que el acero Bessemer fuera de la calidad deseada, el lingote que utilizaba como materia prima debía estar libre de fósforo, lo cual implicaba que también debía estarlo el mineral a partir del cual se había obtenido el lingote. Ahora bien, el mineral no fosforoso es relativamente raro en la naturaleza. En Inglaterra lo había, sí, pero no en las cantidades que la creciente demanda de acero exigía. En Europa se conocían otros criaderos donde abundaba el mineral no fosforoso de alta ley, pero el mejor situado era el de la cuenca vizcaíno-santanderina, y sobre él se centraron los intereses de los siderúrgicos británicos. Los criaderos malagueños, cerca del mar, quedaban mucho más lejos; los suecos (Kiruna-Gallivare), aunque cercanos a Inglaterra, estaban mucho más apartados de la costa y en clima inhóspito (Flinn, 1955).

Si bien Bessemer patentó su convertidor en 1856, los problemas del hierro fosforoso y otros retrasaron su difusión hasta unos quince años más tarde. Por tanto, el interés de los siderúrgicos británicos en el mineral español se despertó cuando ya estaban en vigor la legislación y la política progresistas (aunque ya había habido pequeñas exportaciones a Inglaterra en los años anteriores a la Revolución de septiembre). En cuestión de unos pocos años a partir de 1871 se fundaron más de veinte compañías británicas dedicadas a la explotación de minas de hierro en España; entre ellas destacaban la Orconera Iron Ore Company, la Luchana Mining Company, la Parcocha Iron Ore and Railway Company, la Salvador Spanish Iron Company y la Marbella Iron Company; las había también francesas, como la de Schneider o la Franco-Belge des Mines de Somorrostro, esta última, por supuesto, con participación belga. Junto con el capital extranjero, el capital español puso también manos a la obra en la explotación del

mineral[7]. La compañía Ybarra, por ejemplo, tenía una considerable participación en la Orconera Iron Ore Company; aparte de esto, ella misma explotaba sus propias minas, como las de Saltacaballo. Lo mismo hacían las otras compañías siderúrgicas vizcaínas. Aparecieron también numerosas sociedades mineras españolas para extraer el hierro vizcaíno, santanderino y andaluz.

La explotación necesitaba una escala mínima considerable porque, aunque cercano al mar, el mineral había de ser extraído y transportado en grandes cantidades. Se construyeron ferrocarriles mineros, muelles de carga e instalaciones de lavado y concentrado. La Orconera, por ejemplo, construyó un ferrocarril para transportar el mineral desde sus minas hasta Baracaldo (Chilcote, 1968, p. 21). Es evidente que sin el estímulo de la demanda y el capital exteriores hubiera sido imposible realizar estas obras de infraestructura.

La guerra carlista (1872-1876) interfirió, como puede suponerse, con la marcha de los trabajos y la extracción, sobre todo en Vizcaya. Por otra parte, era de esperar un desfase entre el inicio de los trabajos y el comienzo de la producción. El Cuadro 4.6 pone de manifiesto el crecimiento de la extracción de hierro durante estos años: entre el quinquenio 1870-1874 y el 1880-1884 la producción pasó de algo menos de 0,6 a algo más de cuatro millones de toneladas métricas: un crecimiento medio anual del 21,1 por 100 (el crecimiento entre 1860-1864 y 1870-1874 había sido del 11,6 por 100). El volumen producido se dobló a su vez de 1880-1884 a fin de siglo.

La mayor parte del mineral producido se exportaba: como media, un 90 por 100 (véase Cuadro 4.8) se embarcó camino a otros países. La mayor parte de este hierro salió por Bilbao, generalmente entre un 80 y un 90 por 100 durante la década de 1880 y los primeros años de la de 1890, según cifras de la American Iron and Steel Association. La proporción de Vizcaya dentro de la producción durante esos años era, según los cálculos de Nadal (1975, p. 116) sobre datos de la *Estadística Minera*, algo más baja (hacia el 75 por 100) pero, dadas las inexactitudes de las fuentes de la época, no puede deducirse nada de una discrepancia relativamente pequeña. La gran parte de lo exportado por Bilbao (unos dos tercios aproximadamente) salía con destino a Inglaterra. Del resto, la mayor parte iba hacia Alemania (en proporciones crecientes) y, en menores cantidades, a Francia y Bélgica. La parte del mineral de hierro español que salía con destino a Estados Unidos era pequeña y en su mayor parte procedía de Málaga. Es de señalar que a partir de 1885 aproximadamente, España comienza a exportar lingote de hierro con destino especialmente a Italia y Alemania (datos de la AISA).

---

[7] Flinn (1955); Nadal (1975, pp. 115-121).

Cuadro 4.6 Producción minera española, 1830-1904 (medias quinquenales, miles de toneladas métricas)

Período	(1) Carbón	(2) Mercurio	(3) Hierro	(4) Plomo barras
1830-1834	—	0,9484	—	—
1835-1839	—	0,9751	—	—
1840-1844	—	0,9195	—	—
1845-1849	—	0,8868	—	—
1850-1854	—	0,7006	—	—
1855-1859	—	0,7597	—	—
1860-1864	370,1	0,8359	198,4	65,5
1865-1869	489,1	1,0766	264,4	71,6
1870-1874	653,4	1,1429	595,8	96,9
1875-1879	671,4	1,3979	1.288,6	100,8
1880-1884	1.032,0	1,5927	4.045,4	88,3
1885-1889	1.000,0	1,7283	4.625,6	117,9
1890-1894	1.226,0	1,5397	5.422,8	163,5
1895-1899	2.116,5	1,4585	7.258,4	164,8
1900-1904	2.637,3	1,0288	8.155,4	173,8
Tasas de crecimiento				
1860-1864/1900-1904	5,0	0,5	9,7	2,5

FUENTE: Tortella (1981, p. 52).

El rápido crecimiento de las exportaciones durante estas décadas convirtió a España, a finales del siglo XIX, en el mayor exportador de mineral de hierro en Europa, con una gran diferencia sobre el segundo, Suecia, que en 1900 exportó una quinta parte del volumen español. Eso no quiere decir, ni mucho menos, que España fuera el primer productor de mineral (véase Cuadro 4.9). Lo que llama la atención del caso español es la gran proporción de lo producido que se exportaba. Decía un observador norteamericano en 1882:

Este país interesante y bien dotado, pero retrógrado, no hace ningún progreso notable en el desarrollo de su propia industria siderúrgica, aunque muestra energía bastante para exportar todos los años su precioso mineral de hierro para enriquecimiento de otros países. Ni aún gana España tanto como pudiera suponerse a primera vista de este saqueo de sus tesoros, porque el capital dedicado a extraer y exportar su mineral es principal-

Cuadro 4.7 Exportaciones españolas de minerales y metales, 1850-1904 (medias quinquenales, miles de toneladas métricas)

Período	(1) Min. Cobre	(2) Mercurio	(3) Min. Hierro	(4) Plomo barras
1850-1854	—	0,5403	3,6	45,2
1855-1859	—	0,3009	17,2	51,1
1860-1864	—	0,8394	49,8	56,1
1865-1869	—	0,3249	72,5	60,0
1870-1874	—	1,1888	578,2	76,9
1875-1879	443,1	1,6031	936,8	101,3
1880-1884	544,5	1,1775	3632,6	114,6
1885-1889	762,4	1,1942	4543,2	112,6
1890-1894	593,8	1,3896	4922,6	150,1
1895-1899	764,2	1,9206	6700,7	176,6
1900-1904	1004,6	1,0623	7452,1	164,4
Tasas de crecimiento				
1850-1854/1900-1904	3,3	1,4	16,5	2,6

FUENTE: Tortella (1981, p. 53).

mente inglés, francés, alemán y belga; los beneficios de la expoliación ni siquiera acrecen en proporción considerable a los españoles: se van con los minerales.

Así se expresaba James M. Swank, secretario de la AISA, en el informe anual de la asociación (la traducción es nuestra). La cita, reproducida por su interés y por la sinceridad con que está escrita, requiere algún comentario. Presenta una visión unilateral emitida desde un país proteccionista por el secretario de una asociación profesional eminentemente proteccionista; pocos años más tarde, el mismo observador haría grandes elogios de la instalación de los primeros convertidores Bessemer en España, contradiciendo así el análisis pesimista que acabamos de ver. En primer lugar, ya sabemos que una parte importante del «capital dedicado a extraer y exportar [el] mineral» era español. Como señala Flinn (1955, p. 89), «los españoles también tomaron parte en el expolio, en lugar de adoptar medidas más positivas para el desarrollo de una gran industria nacional». En segundo lugar, aunque sin duda una fracción considerable de los beneficios se marchaba con el mineral, una parte no despreciable quedaba en el país. Prados (1988,

Cuadro 4.8 Exportaciones españolas de minerales y metales como porcentaje de la producción, 1850-1904 (medias quinquenales)

Período	(1) Mercurio	(2) Hierro	(3) Plomo barras
1850-1854	77,1	—	—
1855-1859	39,6	—	—
1860-1864	100,4	25,1	85,6
1865-1869	30,2	27,4	83,4
1870-1874	104,0	97,0	79,4
1875-1879	114,7	72,7	100,5
1880-1884	73,9	89,8	129,8
1885-1889	69,1	98,2	95,5
1890-1894	90,3	90,8	91,8
1895-1899	131,7	92,3	101,7
1900-1904	103,3	91,4	94,6
Media	87,0	90,7	96,2

FUENTE: Calculado a partir de los Cuadros 4.6 y 4.7.

Cuadro 4.9 Producción y exportación de mineral de hierro en varios países europeos, 1900 (miles de toneladas métricas)

País	(1) Exportación	(2) Producción
España	**7.823**	**8.676**
Suecia	1.620	2.610
Francia	372	5.448
Noruega [a]	27	18
Reino Unido	0	14.253
Alemania	0	12.793
Luxemburgo	0	6.171
Rusia	0	6.001
Austria-Hungría	0	1.894

[a] El caso anómalo de Noruega, cuyas exportaciones casi doblan la producción, puede ser debido bien a la exportación de stocks, bien a un error estadístico por el hecho de que una parte considerable del hierro sueco se exportaba por puertos noruegos.

FUENTE: Mitchell (1976).

pp. 192-194) ha recopilado y efectuado cálculos para estimar el «valor retenido» en España en las exportaciones de minerales, y demuestra que, pese a la lógica e innegable remuneración a los factores extranjeros que operaban en la minería española, en España quedaba retenida una proporción del valor de los minerales exportados que oscilaba entre el 65 por 100 para el hierro y porcentajes más altos para otros metales. En tercer lugar, la economía española, como hemos visto, no tenía alternativa: o exportar el mineral con ayuda del capital extranjero o dejarlo bajo tierra. Y lo que los detractores de esta exportación no parecen advertir es que la venta del hierro español se hizo en el mejor momento posible, en que el auge del proceso Bessemer hacía que su cotización alcanzase valores máximos. Más adelante, con la difusión de otros procesos que no exigían mineral no fosfórico (Thomas-Gilchrist, Siemens-Martin, etcétera), el descubrimiento de nuevos yacimientos y la baja de los precios de los fletes, el precio del mineral español cayó. Como señala Flinn, «a principios del siglo XX, cuando en la industria inglesa del acero se fue generalizando el proceso básico Thomas [...] la importancia de la fuente española de mineral se desvaneció».

Pero en esta cuestión de los efectos de la inversión extranjera el destino de los beneficios es uno de los aspectos a tener en cuenta, y sobre el que todavía sabemos poco. Más importante desde el punto de vista del país exportador es el efecto dinámico general que esa exportación tiene sobre la economía. La reinversión de los beneficios adquirirá aquí, sin duda, un papel importante, pero habrá muchos más temas a considerar: en concreto, los efectos multiplicadores, las conexiones hacia adelante y hacia atrás, los impactos tecnológicos y dinámicos, etcétera.

Pues bien, la exportación masiva del mineral de hierro tuvo sobre la economía española, y sobre todo la vascongada, unos efectos dinamizadores extraordinarios. No todos los autores, coinciden con Tamames (1990, p. 322) en que el desarrollo de la siderurgia vizcaína fue posible gracias a «la capitalización que permitieron los fuertes beneficios obtenidos por la exportación del mineral a Inglaterra». Otros afirman que la cuantía de los beneficios fue menor de lo sostenido por los optimistas y que en todo caso, la inversión en siderurgia tuvo un origen heterogéneo (Escudero, 1998, cap. 4). En todo caso, es innegable que la exportación de hierro tuvo efectos profundos en la economía y en la sociedad vascas. Cuando Sánchez-Albornoz nos dice que «las minas terminaron por convertirse en una suerte de enclaves extranjeros sólo ligados territorialmente a España, pero sin articulación con el resto de la economía», exceptúa expresamente el hierro, «algo posterior y de distintas consecuencias». Ahora bien, el hierro a finales de siglo venía a representar más del 60 por 100 de la exportación de minerales, con lo cual el enclave, en la medida en que lo hubo, resultó tener dimensiones más modestas de lo que a primera vista pudiera pensarse. Por otra parte, incluso

para productos con conexiones débiles con la economía española, como las piritas de cobre o el plomo, está aún por ver hasta qué punto constituían enclaves. Que ejercieron una demanda de mano de obra, que estimularon el desarrollo de una tecnología minera nacional, de una industria de bienes de equipo y de explosivos, que ocasionaron considerables inversiones en infraestructura, como la construcción de ferrocarriles y puertos, que vinieron a paliar el déficit en la balanza de pagos, todo esto es evidente: el impacto total está aún por determinar. Merece la pena añadir también que la época de máxima exportación de minerales coincide con la de máxima importación de capital (es decir, de 1870 en adelante) y también con el más claro impacto económico. [Según las estimaciones de Prados de la Escosura (2010), que el mismo autor califica de «muy provisionales» y sujetas a duda, el máximo de importación de capital se habría alcanzado en 1863, en pleno auge de la construcción ferroviaria].

Pero volviendo a la minería del hierro, su efecto estimulante sobre la economía vascongada está fuera de toda duda: basta considerar el aumento de la población de Bilbao y de toda la región, el aumento en el empleo en la industria y el comercio, el desarrollo de las actividades industriales, la fundación de sociedades mercantiles, el crecimiento del sistema bancario vascongado, de los depósitos de ahorro [8], para darse cuenta del cambio que estaba teniendo lugar en la zona a rastras de la exportación de hierro. Este impacto de la minería sobre la economía vascongada, y en particular vizcaína, es conocido y admitido por todos los autores. Algunos trabajos han puesto de relieve aspectos concretos: quizá el más notable sea el de Valerie Shaw (1977), donde se llega a cuantificar el impacto multiplicador de la minería sobre el empleo total (de tres, que la autora considera muy alto) y se detalla el crecimiento industrial y comercial de la región de la ría del Nervión durante el último cuarto del siglo XIX. Por supuesto, una cosa es hablar de la modernización económica de la zona y otra hacer un juicio favorable sobre todos sus aspectos: muchos de éstos fueron desastrosos, desde el aumento de las tasas de mortalidad hasta la explotación de la mano de obra y la creciente disparidad en la distribución de la renta y la riqueza, aunque estas tendencias se invirtieron desde comienzos del siglo XX (Escudero, 1998, pp. 212-226).

Hay que subrayar que el caso del hierro es el más llamativo en casi todos los extremos: es el que revela un crecimiento más espectacular y el que mayor peso cuantitativo tiene: si en el trienio 1899-1901 la exportación media anual de minerales ascendió a 162,0 millones de pesetas, la de mineral de hierro por sí sola se elevó a 100,2 millones, es decir, fue casi el

[8] Tortella (1974a, especialmente el art. de Tedde).

62 por 100; con poca variación, ésta había venido siendo la proporción desde 1875.

El *plomo*, sin embargo, no incluido en la estadística anterior, aventajó al hierro en valor exportado acumulado a lo largo del siglo; primero, porque su explotación y exportación a gran escala vienen de mucho más antiguo, y segundo, porque se exportaba ya beneficiado, en barras o en galápagos, y por tanto con mayor valor añadido. A diferencia del hierro, el plomo tiene un punto de fusión relativamente bajo, y su refino es bastante sencillo, tanto que se acostumbra realizarlo en instalaciones cercanas a la mina.

El plomo español, abundante en el sur (Granada, Almería, Murcia, Jaén y Córdoba, sobre todo) se explotó con métodos relativamente modernos desde 1830, aproximadamente. Se comenzó a extraer el mineral de la sierra de Gádor, y más tarde el de otras sierras cercanas (Almagrera, de Cartagena), que forman entre todas una cadena montañosa paralela y cercana al mar a lo largo de las provincias de Granada, Almería y Murcia. Durante los decenios centrales del siglo XIX la minería del plomo estuvo en manos españolas y locales esencialmente. A mediados de siglo empezó a interesarse por la actividad el capital extranjero. Como dice Nadal, «los primitivos explotadores españoles habían sido incapaces de la inversión necesaria al laboreo racional de los pilares, facilitando de este modo la intrusión extranjera». A los explotadores españoles, que todavía extraían el agua de las minas a brazo, pronto les resultaba antieconómica la explotación de las minas. Los yacimientos de Jaén, abandonados por Gaspar Remisa por ruinosos, fueron adquiridos por una compañía francesa y otra inglesa, «las cuales, después de instalar sendas máquinas de vapor para los desagües y hacer otras mejoras, reanudaron la explotación con excelentes rendimientos» [9]. Durante la segunda parte del siglo, ingleses y franceses coparon la explotación del plomo de Córdoba y Jaén. Este influjo de capital y tecnología extranjeros, junto con la extensión de la red ferroviaria y el agotamiento de las venas de las sierras de Gádor, Almagrera y de Cartagena, hicieron que el plomo de tierra adentro fuera gradualmente superando en producción al costero.

El caso del plomo ilustra los problemas de la explotación doméstica. El propio Nadal, tan crítico de la «intrusión» de compañías foráneas, señala lo escaso de los efectos multiplicadores de la minería del plomo en manos de los pequeños explotadores locales, «especuladores y no [...] verdaderos empresarios». Algo parecido ocurría cuando los capitalistas domésticos arrendaban del Estado los criaderos de Arrayanes: saqueo del yacimiento con el menor

[9] Nadal (1975, pp. 102-103); Núñez Romero-Balmas (1985).

gasto posible y defraudación en las cuentas [10]. La rapacidad o el desinterés por los efectos sociales de la minería no eran monopolio de los extranjeros: unos y otros trataban de maximizar su beneficio. La diferencia estaba en el horizonte de planeación, los conocimientos técnicos, el capital movilizado y el conocimiento del mercado. Y en esto eran casi siempre los extranjeros los que tenían ventaja y podían explotar racionalmente y a mayor escala.

Algo parecido se desprende del estudio de la *minería del cobre*. El conocimiento de la gran cuenca cuprífera del suroeste de la Península se remonta a los albores de la Historia y al fabuloso reino de Tartessos. Los criaderos se extienden en una franja paralela a la costa, al norte de Huelva, entre el Guadalquivir y el Guadiana. Los yacimientos más importantes están entre los ríos Tinto y Odiel. Los depósitos más conocidos en España son los de Río Tinto y Tharsis; al otro lado del Guadiana, en Portugal, está el de São Domingos. Durante gran parte del siglo XIX las minas de Río Tinto fueron explotadas de manera ineficiente (y en ocasiones fraudulenta) por concesionarios, con poco beneficio para el Estado; las de Tharsis permanecieron abandonadas hasta que una compañía francesa, la «Compagnie des Mines de Cuivre d'Huelva», comenzó a explotarlas, para obtener cobre, en 1855. Pero la demanda poderosa y el capital estaban en Inglaterra. Más que el cobre, las piritas de Huelva ofrecían azufre, la materia prima para la obtención de sosa cáustica y de ácido sulfúrico, en gran demanda por parte de la industria química británica; y fue un consorcio de industriales químicos quien en 1866 formó la «Tharsis Sulphur and Copper Company», que se subrogó a la Compagnie des Mines mediante un «arreglo amistoso» (Checkland, 1967, p. 105; Chastagnaret, 2000, pp. 383-389). La compañía británica procedió inmediatamente a hacer las obras necesarias para comenzar la explotación a gran escala: el terraplenado para la extracción a cielo abierto, la construcción de un ferrocarril hasta la bahía de Huelva y la de un muelle moderno para el embarque del mineral. La empresa refinaba parte del mineral para obtener cobre *in situ*, y exportaba parte sin manipular, en forma de piritas, para la industria química inglesa. La producción se mantuvo a niveles muy altos durante el resto del siglo.

El caso de Río Tinto, más tardío, es parecido. Las minas, cuya riqueza era conocida, habían resultado una decepción como fuente de ingresos para el Estado; tampoco habían realizado su potencial económico. Decidido a obtener un rendimiento tangible, y presionado por las deudas, el gobierno decidió desamortizar Río Tinto en 1870. Pese a la calidad del criadero, el precio que el gobierno español pedía y la inversión de capital que una explotación adecuada exigía hicieron que se tardara en encontrar comprador.

[10] Nadal (1975, pp. 100-102); Estevan Senís (1966).

Éste apareció por fin en 1873 en forma de un consorcio internacional encabezado por un banquero londinense (Hugh Matheson, escocés de origen), con participación de un banco alemán, e incluso algún dinero español. La compañía resultante quedó capitalizada en seis millones de libras esterlinas (unos 150 millones de pesetas: el capital del Banco de España entonces era una tercera parte de esa cifra), de las que cerca de dos tercios se destinaban al pago en diez anualidades del precio convenido: unos 95 millones de pesetas. Del resto, la mayor parte se destinaba a inversiones infraestructurales y una parte pequeña pero sustanciosa a recompensar a los socios fundadores. Varios años pasaron en la construcción del ferrocarril minero Río Tinto-Huelva y de los muelles, así como en la preparación de la mina para la explotación. Pero cuando comenzó ésta, la compañía de Río Tinto resultó un éxito aún mayor que Tharsis en volumen producido, en volumen exportado y en beneficios. Estas dos compañías fueron las mayores, pero no las únicas, en la extracción de las piritas cobrizas [11].

Si en la explotación del cobre, del hierro y del plomo las circunstancias hacían inevitable la intervención del capital extranjero, en el caso del *mercurio* no es así. La obtención del mercurio a partir del cinabrio es un procedimiento sencillo que no requiere ni tecnología compleja ni grandes inversiones de capital ni, por supuesto, exportación del mineral (que la localización de las minas tan lejos del mar habría hecho antieconómica); lo mismo puede decirse de la extracción. Y sin embargo, la mayor parte de los beneficios de la comercialización del mercurio español fueron a parar a manos de los Rothschild durante el siglo XIX.

Las minas de mercurio de Almadén, las más ricas del mundo, se conocen desde tiempo inmemorial, se explotan al menos desde los tiempos de Roma y, propiedad del Estado desde el siglo XV, se han utilizado por éste con frecuencia como prenda para garantizar empréstitos. Ésta es la razón que permitió a los Rothschild beneficiarse de su comercialización. Como dice Carande (1949, p. 421),

> los príncipes impecuniosos, de buen o de mal grado, proporcionan a los grandes mercaderes, que les abren créditos, numerosas ocasiones de enriquecimiento; más aún que con las cuotas crecidas de intereses [...], gracias a las situaciones privilegiadas que abren cauces de legalidad a prácticas comerciales incompatibles con las premisas del justo precio e incubadoras de auténticos monopolios.

Carande se refiere aquí al caso de Almadén en el siglo XVI, en que los Fugger trataron de aprovechar la morosidad de los Austrias para monopolizar el mercurio mundial; pero lo mismo volvió a ocurrir en el XIX,

[11] Avery (1974); Harvey (1981); Coll (1983).

cuando los Rothschild intentaron un golpe parecido aprovechando la impecuniosa situación de los gobiernos españoles, tanto isabelinos como revolucionarios.

El mercurio se ha empleado en metalurgia y química con gran intensidad sobre todo a partir del siglo XVI, en que se descubre el método de amalgama para beneficio de la plata y en que Paracelso recomienda sus virtudes curativas (Kearney, 1971, p. 118). También se utilizaba en la fabricación de espejos. Con la Revolución Industrial sus usos se multiplicaron, desde la fotografía y la electricidad hasta la manufactura de instrumentos y de explosivos; desde entonces su mercado ha estado en Londres, y hacia allí se encaminó el 88 por 100 de la producción española que se exportó durante el siglo XIX, por término medio.

El papel de los Rothschild durante las épocas en que, de manera más o menos oficial, ostentaron el arrendamiento de la venta del azogue de Almadén (que fue casi todo el período comprendido en este capítulo) fue el de agentes de venta del mercurio español, bien adquiriéndolo en subastas (con frecuencia amañadas), bien vendiéndolo en Londres por cuenta del Estado español [12]. De ambas maneras se llevaban los Rothschild la parte del león en los beneficios, y especialmente a partir de 1868 en que, como consecuencia de un empréstito, el gobierno español aceptó vincular las ventas de mercurio a la devolución del dinero y conceder a los banqueros la exclusiva de estas ventas. Con ello los Rothschild controlaron, al menos durante unos años, la mayor parte de la oferta mundial de mercurio, ya que eran propietarios de la mina italiana de Idria y podían influir sobre la producción norteamericana. Los precios subieron al principio y también los beneficios, pero a la larga el monopolio no se mantuvo. Si se analizan independientemente, las operaciones de venta no parecen haber sido ruinosas, ni mucho menos, para el Estado español, que vino a recibir por término medio más del 80 por 100 del producto de las ventas [13]. Sin embargo, hay aquí un par de problemas. El primero, es posible que el importe de las ventas se calculase de tal manera que los Rothschild se embolsaran una parte muy alta como «gastos», en lugar de como participación; pero esta hipótesis no cuadra con las cifras publicadas por el Estado. El segundo problema, mucho más real, era el interés usurario, superior al 200 por 100, pagado en el préstamo original; teniendo este factor en cuenta, la operación sí fue francamente desigual. Pese a ello, el gobierno español renovó su relación con la casa Rothschild durante los primeros decenios del siglo XX, mejorando los términos de la

[12] Sobre los inicios de esta relación, Otazu (1987). El mercurio fue con mucho el mayor negocio de los Rothschild en España: cf. López Morell (2005, cap. 12).

[13] *EP* (1891, p. 138); *idem* (1909, p. 332); Chastagnaret (2000, pp. 450-462); López Morell (2005, esp. caps. 6 y 12, esp. pp. 514-515).

distribución de beneficios, con lo que la participación del Estado osciló en torno al 90 por 100 de las ventas. En resumen, resulta evidente que, a diferencia del caso de los otros metales, en el del mercurio el capital extranjero no desempeñó ningún papel esencial, y hubiera sido perfectamente posible pasarse sin él. La comercialización del mercurio se hubiera podido hacer ventajosamente por agentes del gobierno español. En este caso fueron los problemas presupuestarios del gobierno los que permitieron a los Rothschild entrar en el saneado negocio de las ventas de mercurio.

También fue explotado durante el siglo XIX el *cinc*. El mayor criadero de este metal se encuentra en Reocín, Santander, y fue explotado (y sigue siéndolo) por la Real Compañía Asturiana de Minas (hoy Asturiana de Cinc), de capital belga, que exportaba la mayor parte del mineral para ser beneficiado en Bélgica. También exportaron mineral de cinc los mineros de Cartagena que extraían blendas (mineral de cinc) en los mismos yacimientos de galena plumbífera.

Tratemos ahora de resumir en unas palabras la contribución de la minería a la economía española del siglo XIX. Del lado positivo, este sector contribuyó a equilibrar la balanza de pagos, atrayendo flujos de capital y exportando por valor de hasta una tercera parte del total de las exportaciones en la balanza. Se le ha reprochado a la minería el haber sido un enclave de las economías extranjeras casi sin repercusiones en la española. Algo sin duda hubo de eso: este papel parece característico de la minería en algunos países subdesarrollados. Sin embargo, hay razones para suponer que este carácter de enclave de la minería en España no fue tan total como puede haberlo sido en otros casos. Si bien gran parte de los beneficios se exportó, otra parte se reinvirtió, sobre todo en siderurgia; como antes vimos, la minería del hierro fue el motor de la modernización económica del País Vasco. Aunque es verdad que las compañías extranjeras (e incluso las españolas) emplearon inicialmente técnicos y alto personal foráneos, a la larga la tendencia fue a emplear una proporción creciente de nacionales: la ingeniería de minas fue probablemente uno de los campos donde la ciencia y la técnica españolas rayaron a mayor altura en el siglo XIX. En cuanto a las conexiones hacia atrás, el aislamiento de la minería no es del todo claro. Una actividad de tal envergadura daba empleo a muchos miles de personas y creaba una demanda de servicios y bienes muy variados, desde bancarios y comerciales hasta de vivienda y alimentación, pasando por transporte, obras públicas y maquinaria [14]. Traigamos a colación, a modo de ejemplo, el antes citado de la fabricación de dinamita en Bilbao al servicio casi exclusivo de la minería. En pocos decenios una serie de compañías extranjeras pasaron a constituir la

[14] Para los efectos de la minería del cobre, Coll (1983).

mayor empresa química de España, con mayoría de accionistas nacionales. Pero lo importante aquí no es la nacionalidad de los propietarios de las acciones, sino el estímulo que la demanda minera ejerció sobre la industria química. Hay que suponer que algo parecido ocurrió con respecto a otras industrias, en especial la metalúrgica, las de la construcción y las de transporte. Es indudable que la actividad minera fue un acicate para la construcción de los ferrocarriles. El tema queda abierto a la investigación.

Del lado negativo está en especial la cuestión del precio que el país percibió por la explotación de sus recursos mineros. Estos recursos tienen como propiedad la de no ser reproducibles: los depósitos a la larga se agotan, a menudo para siempre (aunque con frecuencia los progresos de la técnica hacen económica la explotación de minerales de baja ley y permiten la recuperación de viejos yacimientos). Por eso parece más justificado hablar de «expoliación» y de «saqueo» al hacer referencia a la exportación de minerales, como hacía el secretario de la asociación de industriales siderúrgicos norteamericanos. Pero la verdadera cuestión está en el precio que se recibe por ese mineral: de un lado, por tanto, interesa la cuestión de la relación de intercambio; de otro, la de los beneficios de las compañías. Sánchez-Albornoz (1977, p. 140) ha puesto de relieve que los precios de los minerales descendieron en el mercado internacional durante el último cuarto del siglo XIX; sin embargo, lo cierto es que la tendencia general de los precios durante ese período fue descendente: lo que nos interesa aquí es el precio relativo de los minerales, no el absoluto. Los estudios de Prados de la Escosura (1985, 1988, cap. 5) muestran que los precios relativos de los minerales no cayeron y que la relación de intercambio para España mejoró hasta bien entrado el siglo XX, en especial si tenemos en cuenta la mejora de la productividad en la minería. Por otra parte, el volumen físico de los minerales exportados aumentó. De modo que, aunque la cuestión es compleja, lo que sabemos hasta ahora no apoya la afirmación de que España fuera expoliada en la exportación de sus minerales. No hay duda de que los beneficios de las compañías fueron muy altos y que gran parte se reexportó. También parece claro que tributaron escasos impuestos. Pero éste era el precio que España pagaba por su escasez de capital físico y humano, y por la mala administración de su Hacienda.

6. La energía

La sustitución de animales y hombres por energía hidráulica y, sobre todo, por carbón, es el gran rasgo distintivo de la primera Revolución Industrial. En España, durante el siglo XIX, esta transición se inicia, pero no se completa.

Hay acuerdo entre los historiadores económicos españoles, al menos desde Jaime Vicens Vives, en que la escasez de recursos energéticos ha sido un obstáculo poderoso al desarrollo económico. Los autores catalanes en especial han lamentado la falta de depósitos carboníferos en Cataluña, atribuyendo a una especie de «traición del subsuelo» el escaso desarrollo de la industria básica en el Principado pese al fuerte crecimiento de la de consumo. Sus quejas quizá tengan una cierta justificación, pero la expansión de la industria pesada en Japón o en Italia, carentes igualmente de carbón, deja en entredicho esta tesis.

Durante la primera mitad del siglo XIX las fuentes de energía utilizadas en España siguen siendo las tradicionales: mayoritariamente humana y animal; marginalmente hidráulica y eólica (molinos de agua y viento, veleros); como principal combustible doméstico, la leña. El consumo de carbón, sin embargo, creció durante la segunda mitad del siglo XIX. Los factores determinantes fueron sin duda la extensión de la red ferroviaria, la de la navegación a vapor, y el desarrollo industrial. El consumo se nutría a partes casi iguales de la producción doméstica y de la importación.

España tiene yacimientos de carbón en varias zonas, las más importantes de las cuales son la norte, en Asturias y León, y la sur, en las provincias de Ciudad Real y Córdoba. Éstas son las zonas productoras de hulla. El lignito abunda en Cataluña, pero su poder calórico es insuficiente para casi todas las ramas de la industria. El problema del carbón español, en general, es grave, ya que, en comparación con las grandes cuencas carboníferas europeas, es exiguo, caro y malo. Las reservas de carbón son relativamente escasas; la calidad de la hulla, muy impura y frágil, hace que sea muy inferior a la inglesa, la alemana, la belga, o incluso a la francesa; y la irregularidad y delgadez de las capas hacen que la explotación no se adapte a la mecanización y requiera altos costes de infraestructura. Además, se adapta mal al proceso de coquización. Y para calidades similares, el precio *fob* del carbón asturiano era cerca del doble del inglés en Newcastle [15].

Las consecuencias que esto tuvo para la industria son fáciles de imaginar. Según un cálculo de los algodoneros catalanes, en 1865 el coste de producir un caballo de vapor en Cataluña era unas tres veces el de su equivalente en Inglaterra (Ministerio de Industria y Energía, 1988, p. 42). El cálculo sin duda está sesgado para exagerar la desventaja de los catalanes y así obtener mayor protección estatal; pero no hay duda de que el «problema carbonífero» era serio. Más convincente que los interesados cálculos de los fabricantes era su comportamiento, reflejado en un brillante artículo de

[15] Nadal (1975, pp. 137-148); Anes y Ojeda (1983).

Carreras (1983a), donde se muestra que el alto coste del carbón empujó a los fabricantes algodoneros a buscar fuentes de energía alternativas, que ellos encontraron en las corrientes de agua, muchas de ellas en las faldas del Pirineo. Según los cálculos aproximados de Carreras, en 1861 la industria algodonera catalana obtenía de la energía hidráulica el equivalente del 10 por 100 de sus importaciones de carbón. En 1901 esa proporción era del 25 por 100. El aumento y el alto nivel de utilización de la energía hidráulica en un país tan seco como España sí es una medida elocuente del «problema carbonífero».

Por todas estas razones nosotros pensamos que el carbón español ha sido un obstáculo al crecimiento económico del país, ya que su extracción ha sido el caso clásico de industria no competitiva que ha sobrevivido gracias a la protección, recargando los costes de las actividades consumidoras, que son nada menos que todas las que integran ese proceso que se llama primera Revolución Industrial. La protección al carbón español fue haciéndose un lastre cada vez más pesado al modernizarse la estructura industrial del país y aumentar su consumo, de un lado, y de otro al desarrollarse la tecnología de extracción y transporte, que abarataba la hulla en los mercados internacionales, lo cual encarecía la española comparativamente. En la medida en que se protegía el carbón español, la economía dejaba de aprovechar la oportunidad que la baja de precios brindaba. Cuando estudiemos la industria del siglo XX veremos las estimaciones que se han hecho sobre el coste de la protección al carbón.

En algunos casos a los problemas de oferta se agregaron los de demanda, como en la industria del gas. Este producto, destilado de la hulla, se utilizó durante la mayor parte del siglo para el alumbrado público y el consumo doméstico (gas ciudad). El primer centro urbano que lo utilizó fue Barcelona, en 1842, introducido por el francés Charles Lebon y el banquero local Pedro Gil. Pronto hubo en esta ciudad diversas compañías y fábricas. En Valencia, la compañía de Charles Lebon, asociada al político y banquero José Campo, creó la primera fábrica en 1843. En Madrid, el gas fue introducido en 1846 por una compañía inglesa (ver más adelante, Cap. 8). Según Sudrià (1983), hacia 1861 había en España unas 25 fábricas de gas, de las cuales 11 en Cataluña, y en 1901 el número total era de 81, de las cuales 33 en Cataluña, 15 en Andalucía, 8 en Valencia, y números menores en otras regiones. Con todo, el nivel de consumo del gas en España se mantuvo bajo en comparación con otros países europeos, por lo que la producción tendió a estancarse. El gas se utilizaba en gran parte para iluminación, tanto pública como privada. ¿Se deberá este bajo consumo de gas a las altas tasas de analfabetismo y a los bajos índices de lectura de la población española? El caso es que la industria gasista se encontraba atrapada en las tijeras de una floja demanda y unos altos precios del carbón. Tenemos así un

caso claro en que tanto los factores de oferta como los de demanda militaban contra el desarrollo industrial.

También la industria eléctrica española se inició en Barcelona, donde en 1875 la firma Dalmau y Xifra instalaba la primera central, que distribuía energía a varios establecimientos industriales; quince años más tarde se fundaba en Madrid la Compañía Madrileña de Electricidad, y poco después fueron apareciendo otras, como la Sevillana de Electricidad, la Eléctrica de San Sebastián, la Eléctrica del Nervión, etcétera. Pero éstos eran los comienzos: la industria eléctrica española (y la mundial) es un fenómeno del siglo XX.

7. Conclusión

El Gráfico 4.2 nos muestra el índice de producción industrial en escala logarítmica para el período 1850-2000. La curva ratifica las afirmaciones que expusimos al principio de este capítulo: hubo indudable crecimiento industrial en la segunda del siglo XIX, pero comparativamente hablando «las

Gráfico 4.2 Índice de producción industrial, 1850-2000 (1929 = 100) (escala logarítmica)

FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, gráfico 5.1).

mayores tasas no pasan de mediocres», como dijo Carreras. En palabras de Nadal, la «trayectoria industrial [es] menos brillante de lo deseable. El atraso de la industria es una expresión particular del atraso general de España» (Nadal, 2003, p. 62). En efecto, según este índice, la industria española habría crecido a una tasa media anual del 3,0 por 100 en ese medio siglo, mientras que en la segunda mitad del siglo XX la tasa fue de algo más del doble, el 6,1 por 100, y en el período largo de mayor crecimiento, 1950-1980, la tasa habría sido del 8,6 por 100.

Pero ese 3 por 100 de la segunda mitad del XIX no es en absoluto despreciable. Como dijimos antes, el único país mediterráneo que experimentó un proceso de industrialización fuerte (el *big spurt* de Gerschenkron) fue Italia. Pues bien, en los dos decenios largos que precedieron a la Primera Guerra Mundial (1990-1913) la tasa de crecimiento de la industria italiana fue del 3,5 por 100 anual: más alta que la española para toda la segunda mitad del XIX, pero no abrumadoramente más alta; y durante el período 1861-1901 la tasa de crecimiento italiana fue netamente inferior a la española (2,0 por 100). (No hay datos para Italia anteriores a su unificación en 1861). También es más rápida la tasa de crecimiento española en la segunda mitad del XIX que en el primer tercio del XX (2,5 por 100). De modo que hay que concluir que (de ser cierto lo que refleja el índice de Carreras-Prados), el crecimiento de la industria española en la segunda mitad del XIX no está nada mal. Es muy probable que España fuera el país mediterráneo con mayores tasas de crecimiento industrial, ya que el *spurt* italiano es realmente un fenómeno de las primeras décadas del XX.

Cuadro 4.10 Tasas de crecimiento medio anual del índice industrial español, 1850-1900

1850-1900	3
1850-1870	2,7
1870-1883	5,8
1883-1900	1,2
1850-1860	4,1
1860-1870	1,3
1870-1873	13,1

FUENTE: La misma del Gráfico 4.2.

Es interesante también descomponer los principales períodos en que se subdivide el índice industrial español en esta segunda mitad del siglo XIX, como se hace en el Cuadro 4.10. Tenemos dos decenios de moderadamente buen ritmo (1850-1870), trece años de muy fuerte crecimiento (1870-1883) y diecisiete años de crecimiento lento (1883-1900). A su vez, el primer veintenio se puede subdividir en dos decenios muy dispares: los Cincuenta incluyen la prosperidad (para España) de la Guerra de Crimea («Agua, sol y guerra en Sebastopol») y los años del auge bancario y ferroviario; el resultado es un fuerte crecimiento; en tanto que los Sesenta son de crisis, depresión y revolución con lo que el crecimiento se modera mucho. El fuerte crecimiento de los Setenta y principios de los Ochenta corresponde al final del Sexenio Revolucionario y a la Restauración canovista, pero también al moderado librecambismo del Arancel Figuerola (llama la atención que el trienio de mayor auge industrial, con una tasa de nada menos que el 13,1 por 100, sea el que sigue a la implantación de ese arancel). El fin del auge concluye con la crisis de la mitad de los Ochenta. A partir de entonces el crecimiento es francamente mediocre, algo que, como vimos, Carreras atribuye a «la etapa de intenso proteccionismo» que se inicia con el Arancel Cánovas de 1891 (Carreras, 1992, p. 198).

En relación con la economía española en su conjunto, la industria creció en la segunda mitad de XIX más que la renta total, de modo que su participación en el PIB se dobló, alcanzando a ser bastante más de la cuarta parte (el 27 por 100) en 1900. Su empleo de mano de obra era mucho más reducido (el 15 por 100), lo cual indica que su productividad era mucho más

Cuadro 4.11 Niveles de industrialización por habitante en Europa, 1800-1910 (US $ de 1970, ajustados según la paridad del poder adquisitivo)

	1800	1830	1860	1890	1910
Gran Bretaña	89	139	257	391	458
Francia	59	92	164	250	356
Alemania	—	—	102	134	391
Suecia	—	—	46	97	198
Italia	—	—	35	63	145
Hungría	—	—	—	—	157
España	**34**	**29**	**50**	**93**	**122**

FUENTE: Prados (1988, p. 169).

alta que la de la economía en su conjunto, algo que no debe extrañarnos dadas las características de la agricultura española entonces.

A pesar de que la industrialización española en el siglo XIX no sólo no se estancó, sino que tuvo una ejecutoria notable en la segunda mitad del siglo, los niveles de partida debieron de ser muy bajos y el parón desde mediados de los Ochenta se hizo notar mucho, ya que en 1910 los niveles de industrialización españoles estaban entre los más bajos de Europa (Cuadro 4.11). Resulta de especial relevancia cómo se retrasa España entre 1890 y 1910 con respecto a Suecia e Italia, países de parecido nivel en 1890. En la Europa industrial del siglo XIX, como en el país de *A través del espejo* (la secuela de *Alicia en el País de las Maravillas)*, había que correr a toda velocidad para seguir en el mismo sitio: España, evidentemente, corrió; pero no lo bastante.

5. Transportes y comercio

1. Los problemas del transporte

El coste del transporte es uno de los grandes obstáculos de la modernización económica, por aquello que escribió Adam Smith de que «la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado»; para que haya división del trabajo, producción a gran escala y progreso técnico hace falta que haya mercados extensos; lo cual implica grandes aglomeraciones urbanas y medios de transporte baratos y rápidos. La historia muestra el papel crucial que ha tenido el transporte en el desarrollo económico: la navegación mediterránea y las calzadas romanas en el mundo antiguo y bajomedieval, la navegación transatlántica, transoceánica y fluvial en la Edad Moderna, la construcción de carreteras y de canales en la Inglaterra del siglo XVIII; las carreteras, los canales, los ferrocarriles y la navegación a vapor en las revoluciones industriales del siglo XIX. En cuanto a los siglos XX y XXI, resulta ocioso hablar de la importancia económica del transporte en nuestros días.

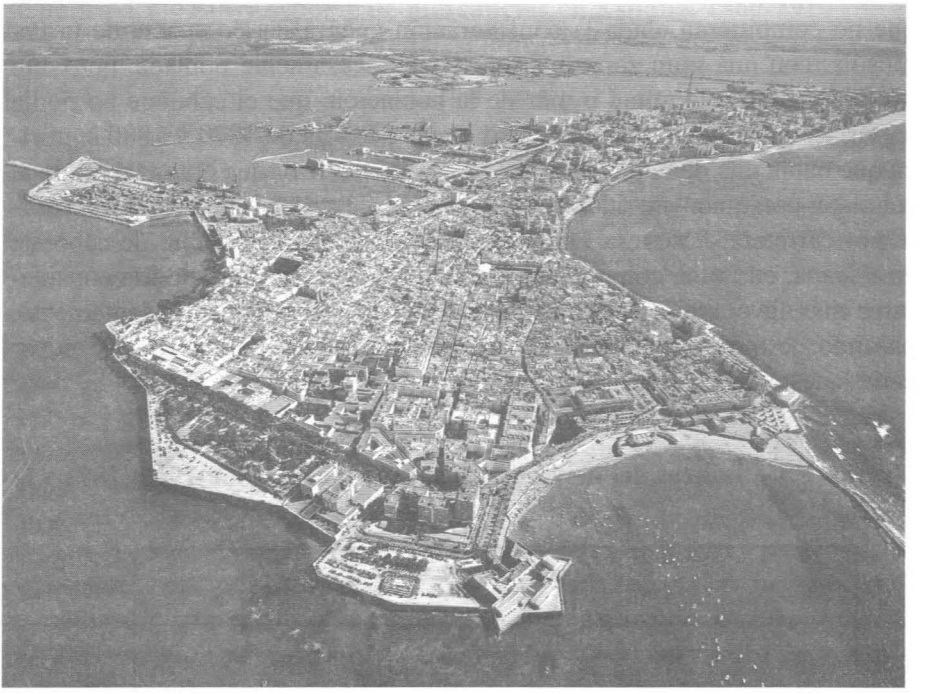
Sobre el obstáculo que la falta de condiciones de transporte ha significado en la historia económica de España hay también acuerdo general. La península Ibérica es maciza, abrupta y montañosa, con una alta meseta central separada de la periferia por fallas o cadenas montañosas. El país es generalmente árido; los ríos son o cortos y pendientes, o irregulares de caudal y poco profundos de cauce. Todo esto dificulta el transporte interior, terrestre o fluvial, y ha fragmentado la Península históricamente en una serie de mercados aislados.

No hay la menor duda de que estas trabas al transporte han sido un grave obstáculo para el desarrollo económico. Esta configuración geográfica explica también el hecho de que a partir del siglo XVII hayan sido las franjas costeras atlántica y mediterránea, abiertas gracias al transporte marítimo al comercio interior y exterior, las zonas de mayor desarrollo económico, mientras que el interior, aislado, se estancaba económica y demográficamente.

El problema del transporte estuvo siempre en la conciencia de los contemporáneos: prueba de ello son los repetitivos y fallidos intentos de construir vías fluviales de navegación durante los siglos XVIII y XIX. También hicieron los Borbones dieciochescos esfuerzos por mejorar la red de carreteras, pero la Guerra de Independencia tuvo en este como en otros campos efectos destructivos desastrosos. Lo mismo puede decirse de las guerras carlistas. Durante el siglo XIX, a partir sobre todo de 1840, se llevó a cabo un sustancial programa de construcción de carreteras que probablemente contribuyó a abaratar el coste y el tiempo de transporte, aunque no lo bastante como para colocarnos al nivel de otros países europeos más ricos y de más accesible orografía. Al terminar el siglo España contaba con unos 36.000 km de carreteras, de los que unos 16.000 eran de primero o segundo orden. Hacia 1840 la extensión total de la red de carreteras española había sido de unos 9.000 km, y en 1865, de unos 16.000 km, de los que 12.000 eran de primero o segundo orden. Los progresos, aunque insuficientes, fueron considerables. También hubo un cierto progreso en cuanto a los medios de transporte que viajaban por esas carreteras. Hubo una sustitución del transporte a lomos de caballería por los carruajes, cuyo diseño también fue evolucionando. La reducción de los tiempos de viaje por las carreteras españolas durante el siglo XIX fue muy notable (Madrazo, 1991, esp. pp. 154-161).

El transporte marítimo sufrió durante el siglo XIX un profundo proceso de transformación basado en la mejora de los puertos, el desarrollo de la navegación a vela y, muy a final de siglo, la introducción del vapor. Los trabajos de mejora y ampliación de puertos tienen lugar sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo. A pesar de lo extenso de sus costas y la abundancia de sus puertos, el 90 por 100 del comercio marítimo español se concentra en siete puertos: Barcelona, Bilbao, Santander, Sevilla, Valencia, Málaga y Cádiz. Durante el siglo la importancia de Barcelona y Bilbao aumenta considerablemente. Las obras realizadas en los puertos durante el siglo, con ser importantes, lo son mucho menos que las realizadas en el ferrocarril.

El transporte por agua interno es prácticamente inexistente en España, a diferencia de otros países europeos, sobre todo Inglaterra u Holanda. En cambio, el transporte marítimo alcanza un volumen considerable. Dentro de éste podemos distinguir el *cabotaje* (navegación costera, de trayectos cortos, entre puertos de un mismo país) y la *navegación de altura*, de largas distancias y generalmente internacional. Es posible que el comercio de ca-



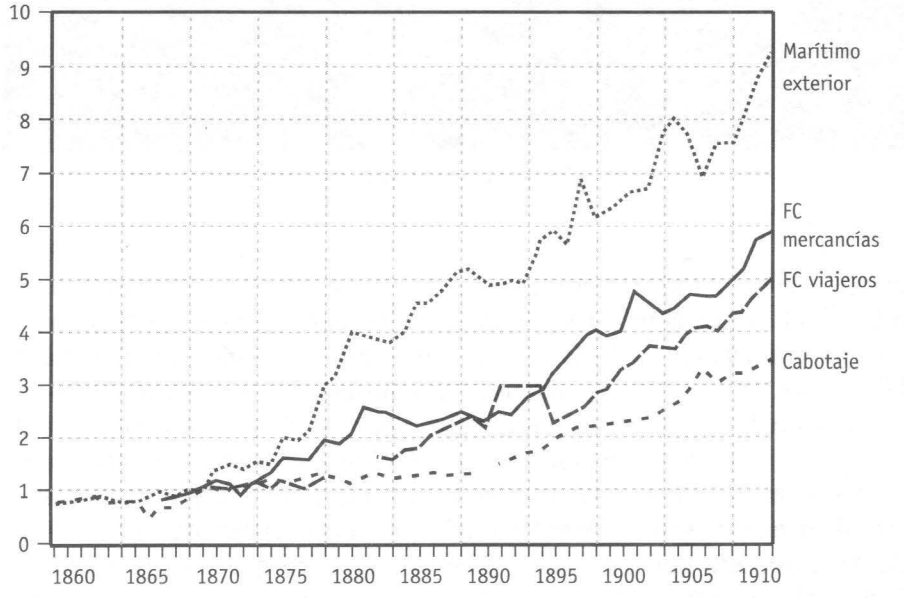
Cádiz, panorama de la ciudad, el puerto y la bahía.

botaje creciera durante la primera mitad del siglo XIX. Las cifras que poseemos para la segunda mitad, sin embargo, estudiadas por Frax (1981), muestran un estancamiento en las décadas centrales del siglo, un crecimiento lento entre 1870 y 1890 y un aumento considerable a partir de entonces. El Gráfico 5.1 muestra en números índices las principales variables de transporte. Puede apreciarse un crecimiento considerablemente mayor del transporte por ferrocarril que del de cabotaje. Entre 1881 y 1904 el volumen de mercancías transportado por cabotaje vino a representar el 12 por 100 del transportado por ferrocarril. Ello no significa que ambos modos de transporte compitieran. Prueba de ello es que el cabotaje se estancó cuando aún no estaban completadas las grandes líneas ferroviarias y creció a ritmo más rápido a partir de los años Noventa, cuando comenzaron a entrar en funcionamiento las líneas costeras de vía estrecha, que en principio hubieran sido sus principales competidores[1]. El cabotaje fue adquiriendo mayor importancia durante el siglo XX. Del Gráfico 5.1 parece desprenderse que los sistemas de transporte en él reflejados eran complementarios más que competitivos, siendo todos función del nivel de desarrollo económico.

[1] Para una opinión contraria, Valdaliso (1991, p. 63, n. 56).

En cuanto a las relaciones entre ferrocarril y cabotaje, parece natural que no compitieran, dada la configuración geográfica compacta de la Península, con una gran zona interior, menos densamente poblada, pero aun así albergando a la mitad o más de la población, que el cabotaje no podía servir. El crecimiento del ferrocarril en las décadas de 1870 y 1880 significa que había una demanda para ese transporte interior que era inaccesible al cabotaje; con quien sin duda compitió ahí el ferrocarril fue con el transporte por carretera. Pese a la lentitud con que creció el comercio de cabotaje en España, en Italia, con una conformación geográfica que podría considerarse más favorable a este tipo de transporte, creció aún más lentamente, pasando de mover casi el doble del tonelaje español hacia 1880 a mover cantidades equivalentes hacia 1930 (Frax, 1981, p. 39).

Gráfico 5.1 Índices del movimiento de transporte, 1860-1913 (1871 = 1)



FUENTE: Cuadro 5.1.

El transporte marítimo exterior fue, como se aprecia en el Gráfico 5.1, el que mayor crecimiento alcanzó durante la segunda mitad del siglo XIX. En volumen absoluto su importancia fue también con mucho la mayor: si hacia 1900 el cabotaje transportaba unos 2 millones de toneladas, y el ferrocarril unos 15 millones, la flota mercante española transportaba cerca de 4.000 millones, y en conjunto el comercio marítimo exterior representaba unos 14.000 millones de toneladas.

Cuadro 5.1 El transporte de mercancías en España, 1860-1910 (medias quinquenales, miles Tm)

Año	(1) Transporte marítimo total	(2) Flota mercante nacional	(3) Ferrocarril (vía normal)	(4) Cabotaje
1860	1.576	(411)	—	0,54
1865	1.799	(453)	—	0,68
1870	2.321	(638)	3,20	0,79
1875	3.513	(729)	4,01	1,01
1880	6.316	(973)	6,08	1,04
1885	8.975	(1.479)	8,44	1,15
1890	10.789	(1.968)	9,28	1,18
1895	11.701	(2.198)	12,22[a]	1,56
1900	13.963	(3.973)	15,34	2,04
1905	16.412	(5.013)	17,96	2,35
1910	17.237	(5.248)	20,98	2,96

[a] Interpolado

FUENTES: Calculado a partir de: Cols. 1 y 2: Valdaliso (1991), Apéndice 3; Col. 3: Gómez Mendoza (1989); Col. 4: Frax (1981).

Aunque el Cuadro 5.1 no comprende la totalidad de lo transportado, porque falta la carretera, puede observarse que los órdenes de magnitud eran muy desiguales. Aún en 1910 el comercio marítimo exterior significaba más del 99 por 100 del tonelaje total transportado por los medios registrados en el cuadro; para esa fecha, cuando el automóvil aún no tenía importancia, puede suponerse que el volumen transportado por carretera sería una fracción de lo movido por ferrocarril. El tráfico marítimo, por tanto, era abrumadoramente mayoritario, lo cual permite suponer que las modestas inversiones en puertos fueron socialmente más rentables que las inversiones en vías férreas. El Gráfico 5.1 nos permite una constatación más: el tráfico ferroviario y el marítimo parecen complementarios, ya que ambos índices fluctúan de manera paralela, en especial entre 1870 y 1885, período de muy rápido crecimiento para ambos.

Durante la mayor parte del siglo el tráfico marítimo se efectúa en buques de vela; hasta 1860 domina la vela catalana y la matrícula del puerto de Barcelona. A partir de entonces, sin embargo, aparece un competidor, a la larga invencible: la navegación a vapor. No obstante, como es bien sabido, la navegación a vapor estimuló un prolongado canto del cisne de la vela, que duró casi hasta finales de siglo: es la era de los *clippers*, de elegante diseño, gran autonomía, y asombrosa velocidad, que surcan los océanos compitiendo

con los barcos de vapor. La marina catalana permaneció apegada a la vela durante demasiado tiempo. Aunque Barcelona fue la sede de la mayor naviera del período, la *Transatlántica*, promovida en 1881 por Antonio López López (ennoblecido con el marquesado de Comillas), que mantenía con ayuda oficial una línea regular de vapores con Cuba, Filipinas y otros puertos, americanos en su mayor parte, y de otras importantes compañías propietarias de buques de vapor, la proporción de buques de vela matriculados en Barcelona permaneció muy alta. Como dice Vicens Vives (1959, p. 619), «quizá se trate de un anacronismo catalán y explique el futuro de la marina vasca». Resulta tentador relacionar este «anacronismo» con los problemas de la banca y la industria catalanas durante ese período.

Los navieros vascos, de mucho menor envergadura a mediados del siglo, y, por tanto, con menos intereses creados en favor de la vela, adoptaron rápidamente el vapor, espoleados por los beneficios a realizar en la exportación de mineral de hierro, en especial a Inglaterra. Aunque la mayor parte de este tráfico se hacía en buques ingleses, y la fracción española era relativamente pequeña, en términos absolutos era lo bastante importante como para transformar radicalmente la estructura de la marina mercante española y vasca, que en materia de unos pocos años pasó de la vela al vapor (1870-1885, los mismos del gran crecimiento de la exportación de mineral de hierro). Esta rápida transición se hizo adquiriendo buques ingleses, muchos de ellos de segunda mano[2]. La correlación existente entre el tonelaje de vapor en la flota española y la exportación de minerales durante el último cuarto del siglo XIX es muy alta, lo cual muestra la importancia de este tráfico en la modernización de la flota, y en especial la flota vasca, cuyas más importantes compañías son las conocidas *Bilbaína de Navegación*, *Sota y Aznar* e *Ibarra y Compañía* (vasca establecida en Sevilla).

2. El ferrocarril

Lo más trascendental en el transporte terrestre fue la construcción de la red ferroviaria. Con la excepción de unos cuantos tramos cortos (Barcelona-Mataró, Madrid-Aranjuez, Langreo-Gijón), la red no comenzó a construirse hasta después de promulgada la Ley General de Ferrocarriles de 1855. Desde finales del reinado de Fernando VII hasta la proclamación de esta ley hubo una serie de planes abortados de líneas de ferrocarril en general cortas para unir zonas productoras de artículos de exportación con la costa, planes que contaron con poco apoyo del gobierno, cuando no con su abierta oposición. Durante la década de 1840 comenzó a ponerse

[2] Torres Villanueva (1989); Valdaliso (1991, p. 98); Montero (1990, esp. pp. 403 y ss.).

en marcha la maquinaria burocrática que en 1844 terminó produciendo la famosa real orden que, entre otras cosas, disponía que el ancho de vía de los ferrocarriles españoles fuese de 6 pies castellanos, equivalente a 1,67 m, es decir, unos 15 cm mayor que la norma europea. El error técnico en que se basó tal medida todavía lo está pagando la economía española[3].

Al amparo —o desamparo— de la real orden de 1844 se construyeron las cortas líneas mencionadas y se planearon muchas más en medio de una orgía de especulación que produjo muchos escándalos y pocas realidades tangibles en el ramo del transporte, aunque acabó por tener hondas repercusiones políticas, y que parece haber sido una de las razones que causaron el pronunciamiento de O'Donnell y la llegada al poder del Partido Progresista en 1854. Bajo la égida de ese partido se promulgó la *Ley de Ferrocarriles de 1855*.

¿Por qué se tardó tanto en construir el ferrocarril en un país que tanto lo necesitaba? La respuesta es que se combinaron el círculo vicioso del subdesarrollo con la inepcia y la inercia gubernamentales. El atraso económico y social hacía que el capital, el nivel técnico y la iniciativa empresarial fueran

Estación de Atocha, en Madrid, construida por el ferrocarril «Madrid-Zaragoza-Alicante», palabras que aún pueden leerse en la balaustrada que corona el pabellón.

[3] La causa de esta decisión fue la creencia de que por ser muy montañoso el país requeriría locomotoras más potentes, y por tanto mayores y necesitadas de mayor base de sustentación.

insuficientes; la falta de visión y de efectividad del gobierno en lugar de suplir la insuficiencia privada la aumentaban.

Las cosas cambiaron con la llegada al poder de los progresistas, que eran un partido en favor del desarrollo económico y de la importación de capital. Los progresistas consideraban que el ferrocarril era una parte esencial en la modernización de la economía española (fin que ellos perseguían explícitamente) y para lograr la construcción de la red estaban dispuestos a volcar todos los recursos necesarios, nacionales o importados. Por eso la ley facilitaba la formación de sociedades anónimas ferroviarias, preveía el pago de subvenciones, garantizaba a los inversores contra una serie de riesgos y desgravaba la importación de material de transporte. Y por eso se complementó en 1856 la Ley de Ferrocarriles con dos leyes más (la de Bancos de Emisión y la de Sociedades de Crédito) que permitieron la rápida formación de un sistema bancario que financió la construcción de la red ferroviaria en su primera fase (1856-1866). Durante ese mismo decenio entraron en funcionamiento unos 4.500 km de vía, con un promedio anual de construcción, por tanto, de unos 450 km, nunca más alcanzado en España. En 1866 había en funcionamiento unos 5.000 km; en 1900 (véase Cuadro 5.2) había unos 13.200, de los cuales unos 2.200 eran de vía estrecha. Esto significa que el ritmo medio anual de construcción durante el último tercio del siglo, incluida la vía estrecha, fue de unos 240 km, poco más de la mitad que en el decenio 1856-1866.

Las causas del rápido ritmo de construcción en ese primer decenio son: en primer lugar, el decidido apoyo estatal ya descrito; en segundo lugar, el influjo masivo de capital, tecnología e iniciativa extranjeros, sobre todo franceses; en tercer lugar, la también considerable aportación de capital e iniciativa nacionales, sobre todo en Cataluña, País Vasco y País Valenciano. Durante estos años fueron creadas una veintena de compañías ferroviarias, las más importantes de las cuales eran casi todas francesas, como la *Madrid-Zaragoza-Alicante*, el *Ferrocarril del Norte* o el *Sevilla-Jerez-Cádiz*, que eran las mayores, pero entre las cuales se contaban otras mayoritariamente españolas y de bastante entidad, como la *Barcelona-Zaragoza-Pamplona*, la *Barcelona-Tarragona-Francia*, la *Tarragona-Valencia-Almansa* o la *Tudela-Bilbao*. Las subvenciones y garantías estatales, las expectativas de grandes beneficios en la explotación y la total certeza de grandes beneficios en la construcción (gracias a esas subvenciones y garantías) espoleaban a los constructores. A la velocidad de construcción se sacrificaron muchas cosas; y cuando las grandes líneas troncales empezaron a estar terminadas a partir de 1864 se comprobó que las expectativas de beneficios en la explotación quedaban defraudadas: los ingresos no bastaban ni para cubrir los gastos, y menos aún para restituir los capitales invertidos.

Cuadro 5.2 Longitud de la red ferroviaria, 1850-1935

Año	1 km abiertos (vía normal)	2 Aumento quinquenal	3 Aumento quinquenal medio	4 Aumento decenal medio	5 km abiertos (vía estrecha)
1850	28				
1855	440	412	82,4		
1860	1.880	1.440	288,0	185,2	
1865	4.756	2.876	575,2	431,6	76
1870	5.316	560	112,0	343,6	138
1875	5.840	524	104,8	108,4	254
1880	7.086	1.246	249,2	177,0	405
1885	8.399	1.313	262,6	255,9	607
1890	9.083	684	136,8	199,7	1.080
1895	10.526	1.443	288,6	212,7	2.086
1900	11.040	514	102,8	195,7	2.166
1905	11.309	269	53,8	78,3	2.728
1910	11.362	53	10,6	32,2	3.332
1915	11.424	62	12,4	11,5	4.247
1920	11.445	21	4,2	8,3	4.644
1925	11.543	98	19,6	11,9	4.997
1930	12.030	487	97,4	58,5	5.248
1935	12.254	224	44,8	71,1	5.184

FUENTES: Col. 1: Cordero y Menéndez (1978, Apéndice II-2, pp. 324-325); Col. 5: *EH*; Cols. 2, 3 y 4 calculadas.

Comenzó entonces un decenio dramático para los ferrocarriles, la economía, y la política españoles. Como sucedería en la década de 1930, en la de 1860 coincidieron en España las repercusiones de una crisis internacional con las de una depresión interna para engendrar una sacudida política y social de primera magnitud. El fracaso de los ferrocarriles ocasionó la quiebra del sistema bancario; la escasez de algodón debida a la Guerra de Secesión norteamericana había causado un alza en los precios a comienzos de la década que paralizó a la industria algodonera; la caída de los precios del algodón cuando acabó esa guerra provocó un pánico bancario y comercial en Europa entera que repercutiría en España; a agravar la situación contribuyó una sucesión de grandes déficits presupuestarios; y las malas cosechas de 1867-1868 terminaron de dar la puntilla a una economía herida de gravedad. Las consecuencias políticas son bien conocidas.

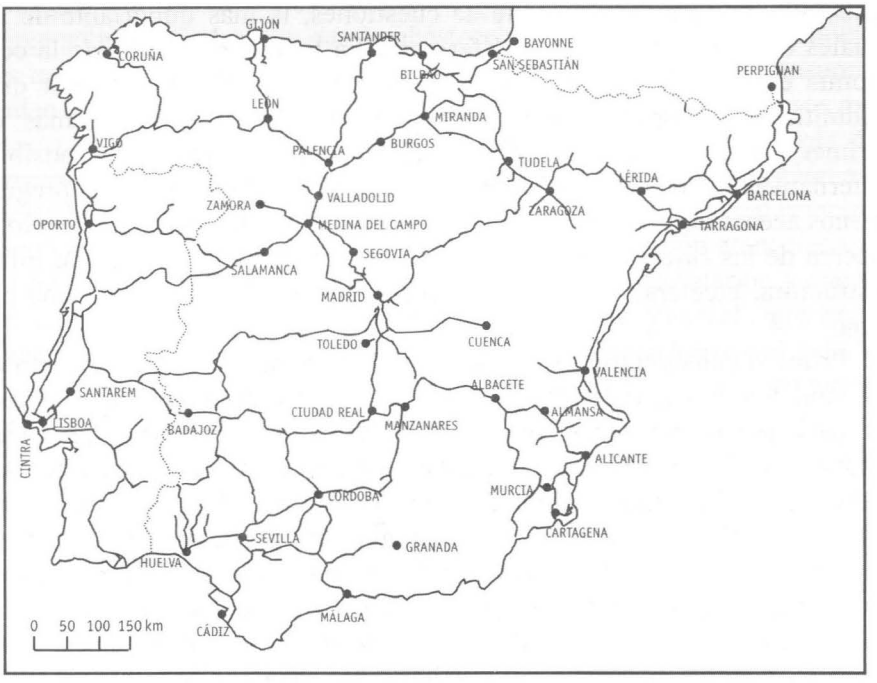
La construcción ferroviaria, virtualmente en suspenso durante el decenio crítico (se construyeron 1.000 km entre 1866 y 1876), se reanudó a lo largo del último cuarto de siglo bajo el signo de la concentración. De la crisis emergieron pocas compañías. Las dos grandes, Norte y MZA, aunque también pasaron apuros, eran claramente las más fuertes y, gracias a un acuerdo tácito de no competir mucho, fueron redondeando sus sistemas con la adquisición de compañías menores y completando sus redes con nueva construcción. La red básica estaba ya construida desde la primera etapa; quizá lo más notable de este período finisecular sea la conexión de Galicia y Asturias con la red nacional, el ferrocarril costero Bilbao-San Sebastián, la línea Madrid-Cáceres-Portugal, la línea Sevilla-Huelva, y la constitución de la compañía de *Ferrocarriles Andaluces*[4]. Nótese que casi toda esta nueva construcción conecta zonas mineras con el resto del país: puede afirmarse con confianza que gran parte de esta actividad renovada tiene que ver con el auge de la minería.

Al terminar el siglo MZA y Norte controlaban cada una de ellas un tercio del tendido ferroviario total: el sistema de MZA comprendía las líneas Francia-Barcelona-Zaragoza-Madrid, las líneas Madrid-Alicante-Cartagena, Madrid-Córdoba-Sevilla-Huelva, y Madrid-Mérida-Badajoz-Portugal (más algunos ramales secundarios); el Norte tenía un gran eje central desde Vigo y La Coruña hasta Barcelona pasando por León, Palencia, Burgos, Zaragoza y Lérida; en su tramo oriental este eje llegaba a formar una especie de «camino ferroviario de Santiago», ya que unía a Galicia con Francia a través de Burgos, y el ramal de Vitoria y Pamplona. Este largo eje Este-Oeste era cruzado por un eje Norte-Sur que unía Madrid con Santander pasando por Ávila, Segovia y Valladolid. Y tenía una serie de ramales colaterales que lo unían con la costa Norte o los Pirineos (León-Avilés-Gijón, Miranda-Bilbao-Irún, Zaragoza-Jaca-Pirineos). La tercera gran compañía, la de los *Ferrocarriles Andaluces*, conectaba las principales ciudades andaluzas al sur de la línea Madrid-Córdoba-Sevilla-Huelva de la MZA (Cordero y Menéndez, 1978; Tedde, 1978). Estas tres compañías, que representaban cerca del 90 por 100 del capital ferroviario total español, eran en su mayoría propiedad de extranjeros, sobre todo franceses. En total, el capital extranjero (que es casi como decir francés) representaba aproximadamente el 60 por 100 del total hacia 1894[5].

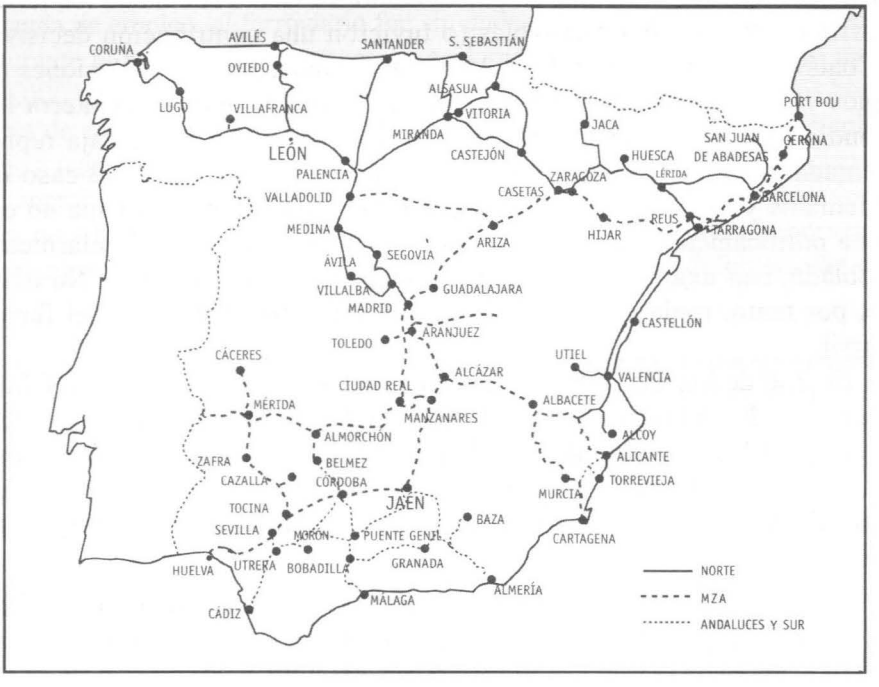
[4] Tedde (1978, 1980, 1981).

[5] Tedde (1978a, pp. 38-46); Gómez Mendoza (1989, pp. 69-77); Comín y otros (1998, cap. 3).

Mapa 5.1 La red ferroviaria hacia 1895



Mapa 5.2 Líneas de las principales compañías



Para estimar el impacto de los ferrocarriles en la economía española debemos plantearnos una serie de cuestiones, la más importante de las cuales es: ¿era indispensable el ferrocarril a la modernización de la economía española? En nuestra opinión lo era, y ahora veremos por qué. Admitida la indispensabilidad, cabe formular algunas preguntas más: en primer lugar, ¿se construyó de la mejor manera posible? ¿Qué posibles alternativas había? Y en relación con estas alternativas podemos preguntarnos acerca del *ritmo* al que se construyó; del modo *como se financió*; y acerca de las *características físicas* de la red: longitud, estructura, infraestructura, etcétera. Veamos estas cuestiones de forma sucinta una por una.

Primero consideraremos el «axioma de indispensabilidad», puesto en el candelero por el trabajo de Robert Fogel. Hasta hace unos treinta años se daba por hecho que la construcción de la red ferroviaria había sido indispensable para la modernización económica de los países adelantados, notablemente Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, etcétera. La obra de Fogel trató, por medios econométricos, de demostrar que, en ausencia del ferrocarril, la economía y el bienestar de Estados Unidos no se hubieran visto afectados *grandemente*. Esta tesis tuvo mucho eco y al principio se pensó que podría generalizarse a los demás países, sobre todo en vista de que estudios paralelos del caso inglés (Hawke, 1970) parecían conducir a conclusiones parecidas. Sin embargo, trabajos más recientes han mostrado que en países como México o Alemania los ferrocarriles sí fueron indispensables (o tuvieron una contribución decisiva) (Coatsworth, 1976; Fremdling, 1977). Por supuesto, las conclusiones de unos y otros no son contradictorias: en Estados Unidos e Inglaterra las condiciones del transporte fluvial son tan buenas que la ventaja representada por el ferrocarril puede considerarse pequeña[6]. En el caso de Alemania y México las condiciones físicas y políticas (Alemania no estaba políticamente unificada; México era un país poco e irregularmente poblado, con una administración caótica) eran muy diferentes. No existe, por tanto, regla general en cuanto al impacto económico del ferrocarril.

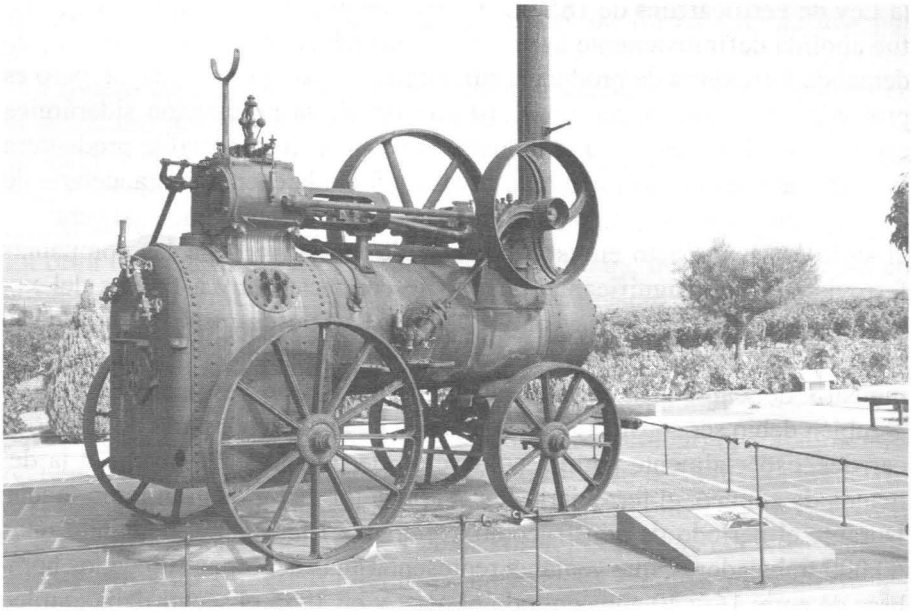
El caso de España pertenece con claridad al grupo de Alemania y México. Las alternativas al ferrocarril, sobre todo en el transporte interior, son pocas y malas: la contribución del sistema ferroviario, como ha demostrado Gómez Mendoza (1982, 1989) aplicando los métodos de Fogel, fue considerable (en torno a un 10 por 100 de la renta nacional en 1878, según

[6] Fenoaltea (1978 y 1981) afirma que en el caso de Italia el transporte marítimo era una buena alternativa al ferrocarril. Sin embargo, las cifras de cabotaje recogidas en Frax (1981, p. 39), ponen en duda esta afirmación. Ver más arriba, p. 162.

este autor)[7]. Dentro de las repercusiones del ferrocarril se acostumbra a distinguir entre conexiones hacia atrás (efecto estimulante que el sector ejerce sobre las industrias que lo abastecen) y hacia delante (contribuciones que la producción del sector, en este caso los servicios de transporte, rinden a la economía). En el próximo epígrafe veremos algunas de sus más importantes conexiones hacia delante. Las *conexiones hacia atrás* del ferrocarril español no fueron demasiado importantes. Su contribución a la demanda de productos siderúrgicos fue insignificante durante su principal período de construcción, entre otras causas por la exención arancelaria de la Ley de Ferrocarriles de 1855 que vimos en el capítulo anterior, y que no fue abolida definitivamente hasta 1891. Más adelante, ya en el siglo XX, la demanda ferroviaria de productos siderúrgicos españoles fue mayor, pero es probable que nunca alcanzara al 10 por 100 de la producción siderúrgica española total. En cuanto a la industria mecánica, en especial la productora de material rodante, también aquí tuvo su efecto la exención arancelaria de que hablamos en el capítulo anterior (pág. 128), de modo que hasta entrado el siglo XX el impacto en esta industria de la demanda de las compañías ferroviarias fue insignificante, aunque se conozcan muy a finales del XIX algunos ejemplos aislados y muy citados de venta de material ferroviario español. Mucho mayor importancia tuvo esta demanda en relación con la industria del carbón, de cuya producción vino a absorber una cuarta parte. También debió ser considerable la demanda de madera por parte de los ferrocarriles, especialmente para la colocación de traviesas. En cuanto a la demanda de empleo, el ferroviario fue sin duda un sector de gran importancia. Durante el período de construcción acelerada el ferrocarril demandó unos 60.000 trabajadores, que venían a representar más del 3 por 100 de los hombres de entre 16 y 40 años en todo el país; y en 1935 el sector daba empleo fijo a unas 125.000 personas, aproximadamente la tercera parte del empleo en el sector de transporte. Ahora bien, la productividad de estos trabajadores era muy baja, la industria carbonera española nunca tuvo un gran porvenir, y el consumo de madera por los ferrocarriles «acentuó la deforestación del

[7] Aunque esta estimación probablemente sea exagerada. Comparando con el volumen de tráfico marítimo (Cuadro 5.1), el ferrocarril transportó cantidades muy similares en el último cuarto del siglo XIX. Aunque el tráfico de viajeros fuera relativamente más importante por ferrocarril (lo cual no está muy claro, ya que el creciente flujo emigratorio recaería en mayor medida sobre el tráfico marítimo), parece lógico suponer que ambos medios de transporte aportaran fracciones parecidas de la Renta Nacional. Esto significaría que el transporte (excluida la carretera y el cabotaje) aportara un 20 por 100 de la Renta nacional. Esta proporción parece excesiva si tenemos en cuenta que en 1990, con una economía mucho más dependiente del transporte como es la actual, este sector (incluida la carretera, el tráfico aéreo, los oleoductos, etc.) contribuía con un 3,6 por 100 a la Renta nacional.

país»[8]. En cuanto a las *conexiones hacia delante*, no hay duda de que un país con las características físicas de España no hubiera podido modernizarse sin una red ferroviaria que paliase sus pésimas condiciones de circulación. Sin un ferrocarril que abasteciese de alimentos y materias primas a las ciudades, que transportase los productos industriales de unos centros urbanos a otros y de éstos a las comunidades rurales, y que diera fluidez al mercado de trabajo, hubiera sido imposible, no ya la industrialización y la modernización, sino un mínimo crecimiento de la agricultura.



Una de las primeras locomotoras de vapor. Los errores en la planificación del ferrocarril hicieron que sus beneficios estuvieran muy por debajo de lo posible y deseable.

Ahora bien, que el ferrocarril fuese indispensable no quiere decir que hubiera que pagar por él cualquier precio ni que hubiera de construirse a cualquier ritmo ni de cualquier manera. La red ferroviaria española se empezó a construir demasiado tarde y después, en el decenio 1856-1866, se emprendió con excesiva precipitación. Las consecuencias de tal premura fueron una planeación deficiente, una financiación inadecuada y un trazado especulativo, que dieron como consecuencia una infraestructura física y una estructura empresarial endebles. Resulta difícil comprender, de otro modo, por qué un sector tan demandado y productivo socialmente tuvo unos

[8] Gómez Mendoza (1989, p. 116). Las cifras de empleo están calculadas a partir de las *EH* (1989) y del *AE 1860-1861*. Ver también Anes (1978).

resultados tan mediocres. Como señala Tedde (1978, p. 233), «el ferrocarril supuso, en general, un negocio modesto, que proporcionó beneficios sensiblemente inferiores a los ofrecidos por otras alternativas». A diferencia del caso español, los ferrocarriles ingleses, franceses y alemanes resultaron magníficos negocios en el siglo XIX. ¿Cómo se explica esta profunda divergencia en España entre beneficio social y beneficio privado? Se explica por los factores mencionados: tratando de recuperar el tiempo perdido, la legislación progresista de 1855-1856 creó un mecanismo por el cual se atrajo capital hacia el sector de manera irreflexiva e indiscriminada: las concesiones de las líneas se hacían en subasta, favoreciendo al constructor que aceptara la subvención más baja, lo cual, a falta de una seria labor de inspección técnica, estimulaba la construcción de baja calidad. Así, los beneficios asegurados del constructor se convertían en costes adicionales para las compañías usuarias de la red. Por otra parte, en el ambiente especulativo de la época, las compañías se financiaron con préstamos bancarios y emisión de obligaciones, con unos costes financieros que más tarde pesarían como una losa sobre sus cuentas de pérdidas y ganancias. Estas deficiencias en la estructura financiera y en la infraestructura material explican la paradoja de que las compañías incurrieran en pérdidas tanto en épocas de baja demanda (1893-1895) como en épocas de demanda intensa (Primera Guerra Mundial), pérdidas que se agravaban con las fluctuaciones de la cotización internacional de la peseta, ya que gran parte de los dividendos debía pagarse en francos. Bajo el peso de los costes financieros, las compañías perdían cuando el tráfico era escaso; pero cuando era muy intenso, la endeble infraestructura (raíles, traviesas, balasto, material móvil) se resentía y exigía renovación, lo cual requería desembolsos que las endeudadas compañías no se podían permitir. Era un caso más del círculo vicioso de la pobreza y el endeudamiento. De modo que la excesiva precipitación en la construcción de la red ferroviaria a la larga resultó contraproducente: nos legó unas compañías entrampadas, quitando así incentivos a la inversión, y a la postre una red poco densa. Un ritmo de construcción más lento y regular hubiera resultado sin duda más beneficioso[9].

Si el ritmo de construcción y el modo de financiación dejaron mucho que desear, otro tanto puede decirse de las características técnicas de la red. Ya hemos comentado el error garrafal del ancho de vía, que contribuyó a aislar a la economía española de la europea, erigiendo un Pirineo suplementario, y sin duda contribuyendo al retraso del tráfico ferroviario frente al marítimo. Hemos visto que la infraestructura fue de mala calidad y por qué (en Inglaterra también se han documentado errores de trazado, varios anchos de vía y deficiente construcción; pero allí se construyó sin apenas

[9] Para una opinión concurrente, Maluquer (1988). Algo parecido sostiene Zamagni (1990), para el caso de los ferrocarriles italianos.

control estatal). También se ha criticado la estructura radial de la red. Sin embargo, del Gráfico 5.1 puede deducirse una rehabilitación de tal diseño. La no competencia entre ferrocarril y cabotaje, y la rapidez con que creció el tráfico ferroviario a partir de 1870 indican que había una fuerte demanda de transporte interior, en el que el tren sólo competía con la carretera, a la cual sería muy superior hasta mediado el siglo XX (cuando la gran difusión del motor de gasolina populariza tremendamente el tráfico por carretera). Este tráfico ferroviario que unía regiones del interior con la costa y las costas entre sí debía tener, como es lógico, varios puntos de transbordo, pero especialmente uno localizado en el centro: Madrid tenía así una situación estratégica situado como nudo ferroviario, con la ventaja añadida de que su tamaño le hacía ser el gran centro de consumo interior, lo cual le confería fuertes economías de escala como punto de transbordo, desempeñando al cabo un papel similar al de Londres, Berlín o París (menos centrales geográficamente) en sus respectivas redes nacionales y por idénticas razones.

En definitiva, aunque tuvo gran importancia, hay diversas razones para pensar que se ha exagerado el papel del tren en la economía española, o que se ha confundido en ocasiones su utilidad potencial con la mucho menor que en realidad tuvo, debido a los múltiples errores que se cometieron durante su construcción.

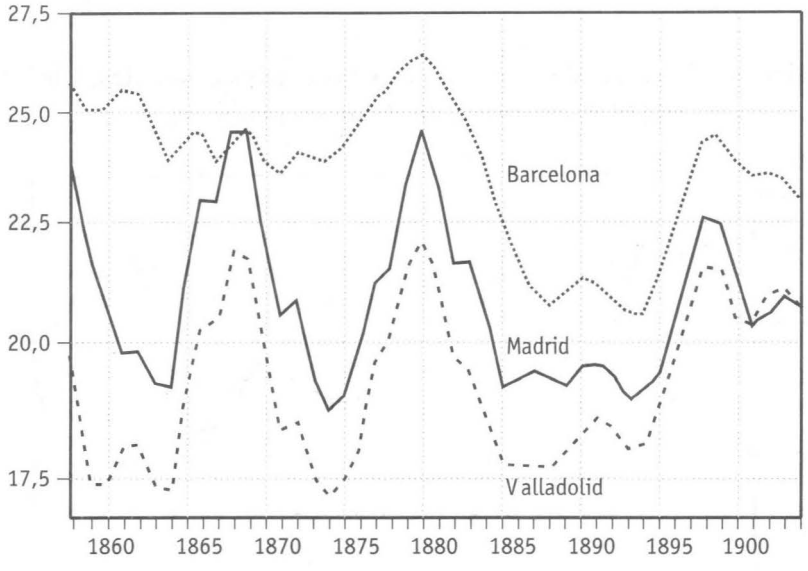
3. El comercio interior

A comienzos del siglo XIX las trabas geográficas y las legales dividían de hecho a España en una serie de mercados regionales casi aislados entre sí y del exterior. Los mercados pequeños y fragmentados son un poderoso obstáculo al desarrollo económico, como vimos al principio de este capítulo, porque impiden las economías de escala, y por tanto la división del trabajo y el progreso técnico; además, al limitar la esfera de la competencia favorecen la formación de monopolios. Los progresos en los medios de transporte que acabamos de ver contribuyeron a paliar, aunque lentamente, esta fragmentación de los mercados. Las trabas legales fueron también eliminadas de modo gradual. Poco a poco se fue formando un mercado nacional unificado.

Como señalan Frax y Matilla (1988, pp. 246-247) desde comienzos del siglo XIX, e incluso desde antes, fueron removiéndose los obstáculos legales a la unidad del mercado. Las Cortes de Cádiz y el Código de Comercio de 1829 proclamaban el principio de libertad de comercio, aunque esta proclamación abstracta necesitaba, para tener validez, la abolición de una serie de trabas específicas. Los gremios quedaron definitivamente abolidos en 1834 (en Francia lo habían sido con la Revolución Francesa, y en Inglaterra, casi al mismo tiempo), los portazgos (derechos de puertas que se pagaban cuando

una mercancía entraba en una ciudad), pontazgos (por cruzar un puente), peajes (por utilizar un camino), barcazgos (por utilizar una barca), etcétera, fueron abolidos o moderados gradualmente. Los aranceles interiores separando unos reinos y territorios de otros fueron también abolidos poco a poco: los que separaban el Reino de Aragón ya lo habían sido en el siglo XVIII, tras la Guerra de Sucesión. Los últimos, los del País Vasco, lo fueron, tras la primera guerra carlista, en 1841 (aunque el País Vasco ha logrado mantener, con intermitencias, un régimen fiscal especial). También tuvo importancia en este sentido la unificación y codificación de las leyes comerciales (Códigos de Comercio de 1829 y 1885) y del sistema monetario (ver Cap. 6) y el de pesas y medidas, con la implantación gradual del sistema métrico decimal, que tuvo lugar en las décadas centrales del siglo.

Gráfico 5.2 Precios del trigo en tres provincias españolas, 1858-1904 (medias móviles quinquenales, pts./Hl)

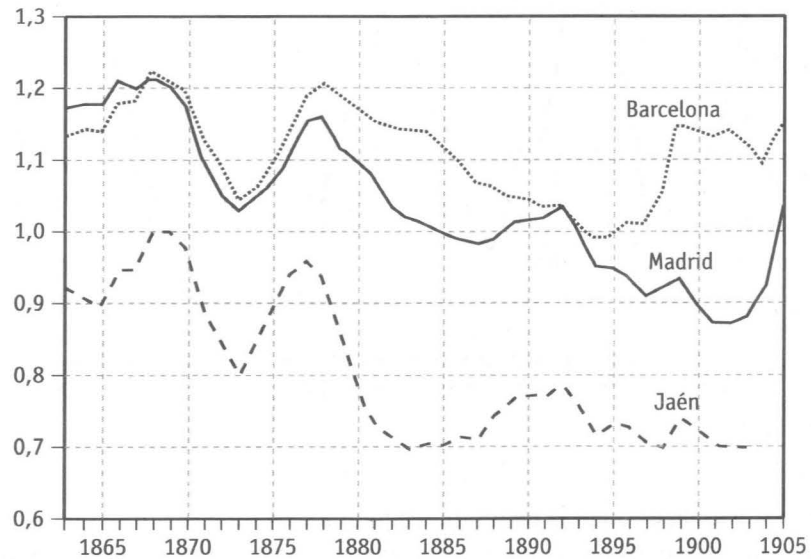


FUENTE: Ver texto, nota 10.

El test para la existencia de un mercado único es muy sencillo: que haya un precio único. Ese test no lo pasó la España del siglo XIX para un producto tan básico y homogéneo como es el trigo, según muestra el Gráfico 5.2, donde se han tomado las series de tres provincias significativas: una productora (Valladolid), una consumidora interior (Madrid) y una consumidora marítima (Barcelona). A principios del siglo XX subsistían considerables diferencias entre los precios interiores y los costeros. Sin embargo, si no se dio la integración

completa del mercado, sí permite observar el gráfico una clara convergencia: las curvas de Madrid y Valladolid, ya cercanas y paralelas a mediados del XIX, están prácticamente superpuestas a principios del XX; aquí al menos sí ha habido unificación de dos submercados. En cuanto a Barcelona, no sólo son sus variaciones mucho más sincrónicas al final que al principio del período, sino que también está mucho más próxima su curva a las del interior. Es interesante observar que aunque, como región no productora, Barcelona tiene precios regularmente más altos, como puerto está al abrigo de las grandes fluctuaciones de un interior peor comunicado, e incluso tiene trigo más barato que Madrid en el año terrible de 1868. Este gráfico da una buena imagen visual de lo que las largas planas de cifras nos ofrecen con mucho mayor exactitud en los estudios de Sánchez-Albornoz y el Grupo de Estudios de Historia Rural[10]. Es interesante también constatar que la incompleta integración del mercado del trigo español se corresponde con una situación similar en Italia hacia esas mismas fechas, pero con una casi total integración del mercado en Francia, lo que pone de manifiesto el distinto grado de desarrollo en general y del sistema ferroviario en particular en estos tres países (Sánchez-Albornoz, 1975b, pp. 134-143).

Gráfico 5.3 Precios del aceite en tres provincias españolas, 1863-1905 (medias móviles quinquenales, pts./litro)



FUENTE: Ver texto, nota 10.

[10] Sánchez-Albornoz (1975b, 1977); Sánchez-Albornoz y Carnero (1981); GEHR (1980, 1981).

Pero la integración del mercado era muy incompleta, como muestra el Gráfico 5.3, en que se ha hecho una operación similar a la de los precios del trigo con los del aceite de oliva, sustituyendo a Valladolid, como provincia productora, por Jaén. Sin embargo, en este gráfico no se observa convergencia alguna, más bien al contrario[11]. El coste de transporte desde Jaén a los centros de consumo no parece haber disminuido con la introducción del ferrocarril. En cuanto a Barcelona, sin duda importó una parte considerable del aceite que consumía hasta los años Noventa, ya que a partir de 1892-1894 sus precios comienzan a subir, disociándose de la tendencia de Jaén y Madrid, lo cual hace pensar que ello fuera consecuencia de la fuerte subida de la tarifa arancelaria sobre la importación de aceite en el Arancel de 1892, que trajo consigo una reducción de la importación y un alza del precio. El aceite figura como un producto secundario dentro de los importantes entre los transportados por ferrocarril (líneas de MZA y Norte), aunque es de señalar que su volumen no aumenta mucho a lo largo del tiempo, lo cual hace pensar que quizá su movimiento fuera de ámbito local más que nacional.

Los artículos de consumo que en mayor cantidad se transportaron por ferrocarril fueron el vino, los cereales (trigo en particular) y el carbón, hecho que ha sido interpretado como indicio del carácter primario que la economía española conservó a lo largo del siglo XIX (Anes, 1978, pp. 385-391; Gómez Mendoza, 1989, pp. 145-153). También es indudable que contribuyó a unificar el mercado de un factor tan importante como el trabajo, como refleja el aumento de las cifras de pasajeros transportados (Sánchez Alonso, 1993). Sería absurdo dudar de que el ferrocarril contribuyó a unificar el mercado nacional. Pero sus efectos serían más perceptibles en el siglo XX que en el XIX.

Por último, hay otro tipo de mercancía cuyo transporte también contribuye a unificar y agilizar un mercado, y ésta es la información. La mejora en las comunicaciones en la España del siglo XIX es indudable, pero, como la del transporte de mercancías, lentísima. Tanto el movimiento postal oficial como el de mensajerías, después de crecer en las décadas centrales del siglo, parecen haberse estancado en la década de 1870. No es de sorprender: el proceso de urbanización, innegable, fue lento; también lo fue el de alfabetización; como señala con agudeza Sánchez-Albornoz (1975a, p. 97),

[11] Este mismo fenómeno ha sido detectado por el GEHR (1981a, p. 78), que afirma que «los precios del aceite sólo ofrecen una imagen equívoca y borrosa de la integración del mercado». Gómez Mendoza (1989), p. 139, interpreta lo contrario. Cierto es que la expresión del GEHR es ambigua. Pero las cifras cantan.

la cuestión no era tanto de contacto entre regiones o entre sectores, sino que radicaba en el desarrollo insuficiente de las fuerzas productivas y del mercado. Puestos en relación productores y consumidores, no necesariamente aparecía en la bodega algo que intercambiar. Puesta la gente en comunicación, resultaba que no quedaban tantas misivas que cursar. Por consiguiente, el crecimiento de las fuerzas productivas y la formación del mercado fueron menos automáticos y más lentos que lo que los apetitos, el efecto de demostración y la dialéctica contra el inmovilismo habían hecho concebir.

4. El sector exterior

Para un país en vías de desarrollo, el comercio exterior es pieza esencial de su sistema económico. A través de sus intercambios con el exterior, el país podrá ir abasteciéndose de aquellos productos que su industria no produce, en especial de los bienes de equipo y de la tecnología necesarios para la renovación y mejora de su estructura productiva. Estas importaciones se financian normalmente con préstamos (importación de capital) y con exportaciones de bienes de tipo primario. El país subdesarrollado será competitivo en bienes de tipo primario porque la producción de estos bienes no requiere técnicas complejas, porque el país tiene condiciones físicas comparativamente favorables para su producción (caso bien claro es el de los productos mineros o el de ciertos productos agrícolas), y porque en este país la mano de obra no cualificada es abundante y barata. Pero, además, el sector exterior a menudo servirá al país para suplir la insuficiencia de la demanda interna como estimulante de una industria incipiente. Dado el bajo poder adquisitivo de la mayor parte de su población, la poca capacidad de absorción de los mercados interiores puede ser un poderoso freno a la industrialización del país. La probabilidad de que el mercado internacional absorba una parte importante de la producción de una industria incipiente, puede resultar un factor decisivo en la modernización de esta industria y contribuir a la de toda la economía. Estas consideraciones acentúan el interés que tiene el estudio del sector exterior en los países en vías de desarrollo.

Por otra parte, las estadísticas de comercio exterior suelen ser de las primeras que se contabilizan en todas las naciones, y esta contabilización se hace con bastante exactitud y minuciosidad (aunque no sin algunos problemas, como vamos a ver de inmediato para el caso español). Ello permite seguir la evolución de este sector con mayor precisión que la de otras magnitudes de igual o aún mayor importancia (consumo, inversión, renta nacional, etcétera) y, a través de esta observación, deducir la evolución de la economía del país en su conjunto.

4.1 La balanza comercial

Las estadísticas oficiales del comercio exterior español se publican anualmente desde 1850 (aunque existen datos fragmentarios para períodos anteriores). Su interpretación plantea algunos problemas. Por un lado, la composición y continuidad de algunas partidas importantes dejan algo que desear; hay partidas que aparecen o desaparecen en determinados años, evidentemente porque se agregan a, o se disgregan de, otras: ello dificulta considerablemente el análisis. En otros casos, ciertas partidas (como la titulada «máquinas y piezas sueltas», por ejemplo) dejan dudas, por lo amplio de su título, en cuanto a su exacta composición. (Éste es en especial el caso con la partida «material para ferrocarriles y obras públicas», que, según rumores, llegó a incluir en ocasiones champán francés y ropas de encaje). Está, además, la cuestión de la ocultación, del contrabando, que en algunas partidas es importante. Y está, sobre todo, la cuestión de las valoraciones, esto es, los precios oficiales que en las estadísticas se asignan a las mercancías. Estos valores oficiales estaban a menudo sesgados de tal manera que exageraban el valor de las importaciones y disminuían el de las exportaciones. Todas estas cuestiones hacen que deban manejarse las cifras del comercio exterior español con bastante precaución. Existe sobre este asunto un largo debate, que hoy parece felizmente resuelto gracias al trabajo de Prados[12], que ha llevado a cabo un minucioso trabajo de depuración, reconstrucción y análisis de las estadísticas de comercio exterior que le permite un estudio de largo plazo incluyendo gran parte del siglo XVIII.

El Cuadro 5.3 y el Gráfico 5.4 ofrecen una panorámica del comercio exterior español durante el siglo XIX basada en las cifras de Prados. La primera conclusión que salta a la vista es que la segunda mitad del período fue mucho más dinámica que la primera, lo cual concuerda con lo que sabemos acerca de la evolución de la renta nacional. La economía española exhibió un mayor dinamismo a partir de mediados de la pasada centuria. En total, los datos muestran que el comercio exterior español creció durante el siglo XIX a tasas comparables e incluso superiores a las de Francia e Inglaterra, especialmente en el caso de las exportaciones. Esto no tiene nada de sorprendente, porque España partía de niveles iniciales muy bajos.

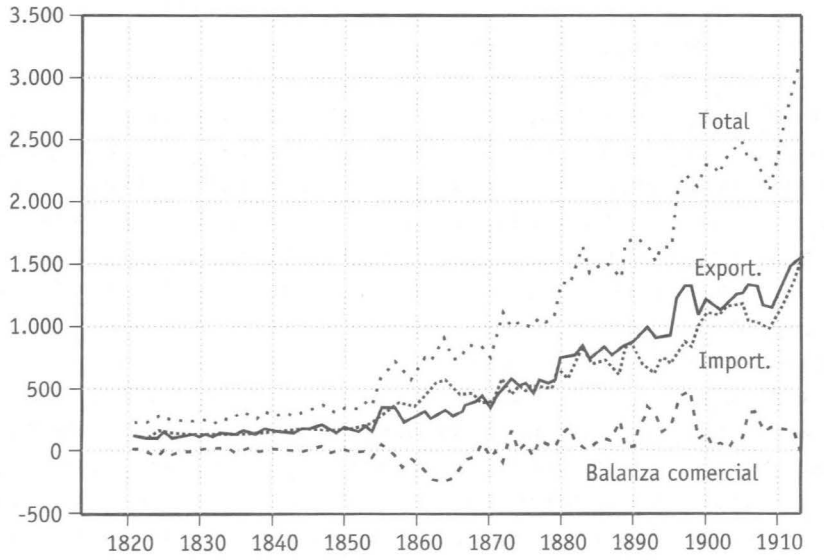
[12] Ver especialmente Andrés Álvarez (1943, 1945); Tortella y otros (1978); Prados (1981, 1982, 1986); Tena (1985, 1988).

Cuadro 5.3 Composición del comercio exterior español, en porcentaje

1827		1855/1859		1875/1879		1890/1894		1910/1913	
Principales productos exportados									
Aceite	(17,0)	Vino	(26,0)	Vino	(26,6)	Vino	(23,1)	Hierro, mineral	(8,6)
Vino	(16,6)	Harina	(9,3)	Plomo	(10,9)	Plomo	(7,0)	Vino	(8,0)
Lana	(9,6)	Plomo	(8,1)	Cobre, mineral	(7,0)	Hierro, mineral	(5,9)	Plomo	(6,7)
Plomo	(7,4)	Aceite	(6,5)	Pasas	(5,3)	Tej. de algodón	(4,7)	Naranjas	(5,5)
Aguardiente	(6,0)	Pasas	(5,4)	Harina	(3,8)	Corcho	(3,0)	Tej. de algodón	(4,5)
Pasas	(5,5)	Trigo	(5,1)	Mercurio	(2,5)	Cobre, mineral	(3,0)	Corcho	(4,3)
Harina	(3,0)	Lana	(2,9)	Ganado	(2,4)	Cobre, metal	(2,7)	Cobre, metal	(4,2)
Corcho	(2,9)	Corcho	(2,6)	Corcho	(2,4)	Pasas	(2,4)	Conservas	(4,2)
Tejidos de seda	(2,8)	Garbanzos	(1,8)	Aceite	(2,2)	Naranjas	(2,1)	Aceite	(3,8)
Naranjas	(2,7)	Aguardiente	(1,6)	Hierro, mineral	(2,1)	Aceite	(2,0)	Almendras	(2,0)
Seda	(2,6)	Ganado	(1,3)	Naranjas	(2,0)	Calzado	(1,7)	Ganado	(1,9)
Barrilla	(2,4)	Sal	(1,2)	Calzado	(1,8)	Ganado	(1,7)	Pieles y cueros	(1,8)
Papel	(1,6)	Arroz	(1,1)	Esparto	(1,7)	Lana	(1,3)	Uvas	(1,7)
Almendras	(1,3)	Avellanas	(1,1)	Lana	(1,3)	Uvas	(1,2)	Cebollas	(1,6)
Ganado, tej. de lino	(1,1)	Naranjas	(1,0)	Pieles y cueros	(1,2)	Almendras	(1,1)	Lana	(1,6)
	(82,5)		(75,0)		(73,2)		(62,8)		(60,4)
Principales productos importados									
Tej. de algodón	(21,3)	Azúcar	(9,6)	Algodón, rama	(12,3)	Algodón, rama	(9,1)	Algodón, rama	(10,6)
Tejidos de lino	(12,6)	Algodón, rama	(8,8)	Azúcar	(4,5)	Carbón	(6,1)	Carbón	(8,6)
Azúcar	(9,5)	Trigo	(7,1)	Maderas	(4,3)	Trigo	(5,4)	Maquinaria	(7,7)
Tejidos de lana	(6,2)	Hierro y acero, man.	(5,7)	Lino y cáñamo, hilaza	(4,2)	Maderas	(4,8)	Produc. químicos	(5,2)
Algodón, rama	(5,6)	Tejidos de lana	(4,5)	Carbón	(3,9)	Tabaco	(3,9)	Maderas	(4,5)
Tejidos de seda	(5,6)	Tej. de algodón	(4,4)	Material ferrov.	(3,6)	Maquinaria	(3,8)	Hierro y acero, man.	(3,5)
Lino y cáñamo, rama	(3,7)	Bacalao	(3,9)	Tejidos de lana	(3,4)	Azúcar	(3,6)	Bacalao	(3,3)
Maderas	(3,6)	Harina de trigo	(3,8)	Tejidos de algodón	(3,3)	Bacalao	(3,0)	Tabaco	(3,1)
Bacalao	(3,5)	Cacao	(3,1)	Cueros y pieles	(3,2)	Hierro y acero, man.	(2,8)	Cueros y pieles	(2,9)
Canela	(3,3)	Lino y cáñamo, hilaza	(2,9)	Bacalao	(3,0)	Produc. químicos	(2,2)	Ganado	(2,7)
Cacao	(3,1)	Maderas	(2,7)	Trigo	(2,6)	Tejidos de lana	(2,1)	Trigo	(2,3)
Cueros y pieles	(2,8)	Carbón	(2,6)	Betunes	(2,4)	Cueros y pieles	(1,9)	Barcos	(2,2)
Tintes	(1,4)	Tejidos de seda	(2,5)	Hierro y acero, man.	(2,4)	Cacao	(1,6)	Café	(2,2)
Hierro y acero, man.	(1,2)	Maquinaria	(2,3)	Maquinaria	(2,3)	Café	(1,6)	Tej. de algodón	(1,3)
Arroz	(1,0)	Cueros y pieles	(2,1)	Aguardiente	(2,2)	Lino y cáñamo, hilaza	(1,5)	Lana	(1,1)
	(84,4)		(66,0)		(57,6)		(53,4)		(61,2)

FUENTE: Prados (1988, p. 200).

Gráfico 5.4 El comercio exterior, 1821-1913 (millones pts. corrientes)



FUENTE: Prados (1986).

El comercio exterior español sufrió una drástica reconversión tras la pérdida del imperio colonial. Hasta entonces España, como metrópoli, había tenido un papel de intermediario entre sus colonias y Europa, desarrollando una intensa actividad reexportadora. Merced a su monopolio comercial con el Nuevo Mundo, España exportaba hacia él una cantidad considerable de productos manufacturados, la mayoría importados previamente de otros países europeos, aunque también los había de producción doméstica; a su vez exportaba hacia Europa, además de los producidos por ella, una serie de productos primarios traídos de las Indias. El fin del Imperio impuso un cambio radical en la estructura de este comercio exterior. Al dejar de ser metrópoli colonial (o casi), España hubo de renunciar a su lucrativo papel de intermediario. Sus exportaciones a América se redujeron de forma espectacular y también lo hicieron en gran medida sus reexportaciones a Europa. En cuestión de unos pocos años pasó de ser la cabeza de un gran imperio colonial a ser un país subdesarrollado de la periferia europea. Su comercio exterior hubo de limitarse ahora esencialmente a la exportación de materias primas y productos semielaborados, y a la importación de productos industriales. Así, cayeron las exportaciones de productos manufacturados tales como el hierro en barras y labrado, los tejidos de algodón, la seda torcida, el papel o el aguardiente, que tradicionalmente habían hallado sus mercados

en América. En cambio, aumentaron las de productos primarios o semielaborados, como el corcho, el mercurio, el plomo, la seda en rama, el aceite de oliva o los cítricos, que encontraron mercados en expansión en los vecinos países europeos (Prados, 1982b).

La historia del comercio exterior español en el siglo XIX fue en gran parte la del proceso de adaptación de la economía a este nuevo papel. Sin los privilegios, pero también sin las distorsiones, que su carácter metropolitano había entrañado, la economía española tuvo que asumir esa nueva y modesta función de participante atrasado en el comercio mundial, sobre todo europeo. A la larga, la adaptación resultó positiva: el comercio exterior fue uno de los elementos dinamizadores de la economía española y todo indica que los efectos positivos hubieran sido tanto más fuertes cuanto mayor hubiera sido el grado de apertura económica.

Como hemos visto, el comercio exterior tuvo un significativo incremento a lo largo del XIX; el examen del Gráfico 5.4 revela las repercusiones de la coyuntura y de la política económica sobre el volumen de comercio, todo ello en torno a una curva de tendencia de forma aproximadamente exponencial. Hasta mediados de los años Treinta el comercio permanece prácticamente estancado. A partir de entonces se percibe una leve tendencia al crecimiento, con una caída en 1848 a causa de la crisis de ese año. La recuperación posterior es tímida.

Desde mediados de siglo el crecimiento tiene lugar en una serie de escalones: fuertes impulsos y bruscas detenciones. Entrada la década de 1850 se observa el rápido crecimiento de los años de la Guerra de Crimea, relacionado sin duda con las exportaciones de trigo que con esa ocasión tuvieron lugar; pero esos años se cierran con la depresión de 1857-1859, que se traduce en una baja del volumen de comercio en los años de 1858 y 1859 (en 1857 las importaciones de trigo mantienen la cifra a nivel alto). A pesar de esta depresión y de la baja de 1862, sin duda relacionada con el estallido de la Guerra de Secesión norteamericana y la caída en las importaciones de algodón que implicó, el decenio de 1855 a 1864 fue de franca expansión, favorecida por la intensidad con que se trabajó en el tendido de las redes ferroviarias y las importaciones a que esto dio lugar, directa (importaciones de material ferroviario) e indirectamente (alza de la demanda de importaciones por la expansión del crédito, el empleo, etcétera).

Los años 1865-1870 fueron de honda depresión, que se refleja con claridad en las cifras de comercio exterior, con la única interrupción (aparente) de 1868, año en que las importaciones de cereales por déficit de la cosecha volvieron, como en 1857, a inflar el volumen del comercio. La combinación de la crisis ferroviaria y bancaria con las malas cosechas de 1867 y 1868 produjo exactamente los efectos opuestos a los que había producido la euforia ferroviaria del decenio anterior.

Los años que siguieron a la proclamación del arancel de 1869, en cambio, fueron de gran expansión comercial, que pronto se vio interrumpida, sin embargo, por la guerra carlista, el levantamiento cantonal, y quizá por la actitud moderadamente proteccionista de los primeros gobiernos de la Restauración. Pero a partir de 1878, gracias sin duda al fin de las guerras civiles en la Península y en Cuba, y a la extensión de la plaga filoxérica en Francia, el comercio experimentó otra brusca expansión, con un aumento de más del 50 por 100 en los cinco años que van de 1878 a 1883.

La crisis de 1884 cambió de nuevo la tendencia. La baja en los precios de los productos agrícolas en el mercado mundial no podía dejar de afectar a un país como España, que concentraba en este tipo de productos la mayor parte de su exportación. A esto vino a añadirse un caso particular: la crisis de la filoxera, que comenzó a devastar los viñedos peninsulares por esas fechas y que perjudicó por consiguiente a las exportaciones españolas de vino. Pese a la filoxera y a la recuperación del viñedo francés, que afectarían a la producción y exportación de vino hasta bien entrado el siglo XX, los años de 1889 a 1891 fueron de decidida recuperación, seguidos en 1892 y 1893 por una violenta caída (del 17 por 100 en un solo año, 1892) que resulta inevitable atribuir al arancel proteccionista de 1891, en vigor a partir de febrero de 1892, y a las guerras comerciales de esos años.

La Guerra de Cuba, que comenzó en 1895, fue un nuevo estímulo al comercio exterior, por varias razones: por una parte, la expansión del crédito interior que la guerra trajo consigo tuvo que estimular la importación; por otra, la exportación se vio poderosamente favorecida por dos elementos primordiales: el primero, la rápida depreciación de la peseta en el mercado internacional (consecuencia, a su vez, de un complejo haz de factores que analizamos en el Capítulo 6) que abarató los productos españoles para los poseedores de divisas; y el segundo, el abastecimiento del ejército expedicionario de Cuba; este abastecimiento entrañaba una exportación a la colonia que quedaba registrado en las cifras del comercio exterior debido al sistema arancelario español, que consideraba a los territorios coloniales como países extranjeros.

El volumen de comercio exterior se estanca a partir de 1898 y hasta 1909. No es de extrañar la fuerte caída en el año del «desastre», ni la recuperación parcial titubeante de los años que siguieron. La contracción monetaria y presupuestaria, y la revaluación de la peseta que la famosa estabilización de Villaverde y sus sucesores en los años que siguieron a la pérdida de las colonias trajo consigo, sin duda explican esta atonía. A partir de 1909, las exportaciones se recuperan. Tras un alza moderada en el primer quinquenio, sobreviene una caída debida en parte al nuevo arancel proteccionista de 1906 y, en parte, a la crisis mundial de 1907, pero los años siguientes son de fuerte recuperación, hasta el comienzo de la Primera Guerra Mundial.

En conjunto, las altas tasas de crecimiento del comercio exterior revelan un grado de desarrollo y comercialización mayor de lo que, por dos tipos de razones, hubiéramos esperado. La primera es el elevado proteccionismo que caracteriza a la política económica española. Parece, sin embargo, que la indudable incidencia de los aranceles sobre el volumen de comercio tiene lugar más a corto que a largo plazo: como hemos visto, el comercio exterior español tuvo un crecimiento superior al del librecambista Reino Unido. La segunda razón es la escasa comercialización del sistema productivo español y lo fragmentado de sus mercados interiores, que ya hemos visto. Este considerable crecimiento del comercio exterior es indicio, si no concluyente sí poderoso, de importantes transformaciones, en el sentido de la modernización, de algunos sectores de la economía española del período.

Separemos el comercio total en sus dos grandes componentes: a largo plazo, las exportaciones crecieron aproximadamente al mismo ritmo que las europeas; las importaciones, más lentamente que las exportaciones y que las importaciones europeas. La fuerte expansión de las exportaciones en la segunda mitad del siglo XIX, se debe, según el análisis de Prados (1988, cap. V), a dos factores principalmente: en primer lugar, a la *expansión*

La Aduana de Barcelona, la más activa del país en el siglo XIX.

de la demanda mundial, causada por el fuerte crecimiento que las economías atlánticas experimentan durante lo que se ha dado en llamar la «Segunda Revolución Industrial»; y en segundo lugar, al *aumento de la competitividad* de la economía española, que se manifestó especialmente durante los últimos decenios del siglo gracias a la exportación de productos en los que España tenía una gran ventaja comparativa y absoluta: los minerales y metales. Parece que de estos dos factores el primero era el más importante: de los dos principales determinantes de las exportaciones españolas, la demanda mundial (dependiente de la renta mundial) y los precios españoles de exportación, la demanda mundial era, según los estudios de Prados, algo más determinante. Ello significa que la vecindad de la Europa desarrollada contribuyó al crecimiento del comercio español, y por ende, como veremos, a la modernización de la economía. En todo caso, el período de mayor auge de las exportaciones españolas coincide con la era «librecambista» (1869-1891).

Esta paulatina modernización se observa en la estructura del comercio. Aunque aún bien entrado el siglo XX la distribución de las exportaciones seguía siendo la propia de un país semidesarrollado (en 1920 los alimentos y las materias primas eran casi los dos tercios de las ventas al exterior), había varios signos esperanzadores. Uno de ellos era que la participación de las manufacturas (en especial textiles y calzados), que había permanecido a muy bajo nivel lo largo del siglo XIX, comenzó a aumentar a partir de 1880 (ver Cuadro 5.3). Otro de ellos era la relativa flexibilidad de la función de producción, propia de una economía con algún grado de madurez. Al fin y al cabo, el rasgo fundamental que caracteriza a los países llamados atrasados es su incapacidad de superar las contrariedades impuestas por las condiciones del mercado o por los desastres naturales o humanos. La caída de un precio en el mercado internacional, una sequía o la devastación de una guerra reducen a la miseria o a la muerte a una generación entera en un país «atrasado», mientras que la capacidad de un país «adelantado» para superar estas circunstancias es mucho mayor. El ejemplo de la recuperación de Alemania (y de Europa entera) tras la Segunda Guerra Mundial es clásico.

En el caso español, si bien la exportación conjunta de minerales y vino llegó a representar un 64 por 100 (cerca de los dos tercios) de la exportación total en 1880-1884, años excepcionales en que coincidieron los altos volúmenes de exportación de hierro y cobre a Inglaterra, por el desarrollo del sistema Bessemer y de las industrias química y metalúrgica, con la extraordinaria exportación de vino a Francia por la expansión de la filoxera en ese país antes que en el nuestro, en vísperas de la Primera Guerra Mundial la proporción de esas partidas había descendido al 20 por 100 (una quinta parte) del total exportado. La caída en estas exportaciones, sin embargo, no

produjo grandes trastornos, porque se vio compensada por fuertes alzas en la salida de otras mercancías, como el corcho, las naranjas, los tejidos de algodón, la ganadería, y otros frutos, como los limones, las almendras y las uvas frescas, mientras que muchas producciones tradicionales mantenían sus posiciones, como la lana bruta, el plomo en barras, el aceite de oliva, el arroz, el azogue, los vinos generosos y espumosos, y los textiles de lana. También es de señalar que algunos de los productos cuya salida aumentó tanto o más rápidamente que la exportación total son productos terminados o, al menos, de alto valor añadido, como los textiles, el calzado (cuya exportación sin embargo decae al comenzar el siglo XX), los vinos espumosos y generosos, o el plomo en barras.

En definitiva, la economía española a finales del siglo XIX da muestras de una notable capacidad para superar la crisis de la filoxera (años 1885-1905 aproximadamente) y de diversificar su producción exportable. Algo parecido ocurre con el estancamiento de otras exportaciones tradicionales, como las pasas o la lana, sustituidas por el hierro, el cobre, el cinc, las naranjas o los tejidos de algodón. La impresión, por tanto, es de una economía no exenta de dinamismo. Aunque traicionando una estructura productiva aún muy primaria, las exportaciones españolas en la segunda mitad del siglo XIX revelan ya un grado de complejidad y flexibilidad muy superior al de los países subdesarrollados actuales, muchos de los cuales concentran sus exportaciones en dos o tres productos primarios.

Las importaciones muestran algo parecido. Por un lado, están algo menos concentradas que las exportaciones, pero es natural que un país de tamaño medio tenga un abanico de importaciones más variado que el de exportaciones. Por otra parte, las importaciones de bienes de consumo parecen haber permanecido relativamente estacionarias, o incluso haber descendido (notable estabilidad del bacalao, descenso hasta la casi anulación del azúcar, oscilaciones erráticas del trigo), mientras que las importaciones de materias primas industriales (algodón en rama), combustibles (carbón) y equipo (máquinas y piezas sueltas, hierros y aceros) aumentaron relativamente. Las importaciones conjuntas de carbón, hierros y aceros, y maquinaria pasaron de representar el 10,6 por 100 en 1855-1859 al 19,8 en el cuatrienio anterior a la Guerra Mundial, lo que implica que se duplicó el peso relativo de combustibles y equipo industrial. Todos éstos son indicios de modernización, acordes con lo que vimos del lado de la exportación.

En resumen, con todas sus limitaciones, los datos del comercio exterior indican que la economía española no permaneció estancada durante la segunda mitad del siglo XIX. En relación con los países más adelantados de Europa, como el Reino Unido, Bélgica, Suiza, Alemania, el nuestro sin duda perdió posiciones, y en este sentido resultó más subdesarrollado a

finales que a principios de siglo. Sin embargo, los datos exteriores muestran que, aunque lentamente, España se adentró, al menos a partir de 1850, en un proceso de modernización, gradual pero innegable.

La *distribución geográfica* del comercio exterior español también es reveladora. Los dos grandes clientes y abastecedores durante el siglo XIX son Gran Bretaña y Francia. El comercio con estos dos países (que en 1827 absorbían el 56,2 por 100 de nuestras exportaciones y nos vendían el 65,5 por 100 de nuestras importaciones) contribuyó a sustituir al que España tenía con las perdidas colonias; pero se trataba, por supuesto, de una relación muy diferente. España ahora adquiría en estos países bienes elaborados y encontraba en ellos mercados para sus materias primas y alimentos. Otras naciones que tenían importancia en nuestro comercio eran Alemania y EE.UU., con los que manteníamos relaciones similares a las de Inglaterra y Francia. También eran importantes, aunque de distinto carácter, las relaciones con Cuba (recordemos que mantiene su *status* de colonia) y con Argentina. A lo largo del siglo el comercio español se diversifica geográficamente. Disminuye la concentración en las relaciones con Francia e Inglaterra, pero también con Italia y Cuba. Se intensifican, en cambio, las relaciones con Alemania, EE.UU. y Argentina. Con todo, el peso de estos seis países dentro del comercio exterior español disminuyó. En conjunto, pasaron de absorber el 84,9 por 100 de las exportaciones a recibir el 72,9; y de suministrar el 92,8 de las importaciones a enviar el 61,4 por 100. La diversificación de las importaciones, por tanto, fue especialmente notable.

La *contribución del comercio exterior al crecimiento económico* es un tema muy controvertido. Hasta los años Ochenta en España predominaba la opinión de que el comercio internacional perjudicaba a los países no industrializados y que, por tanto, a España, como país atrasado, le convino cerrarse al comercio, como en efecto hizo. La idea simple que respalda esta opinión es la vieja doctrina de las «industrias nacientes»: las industrias del país atrasado nunca podrán desarrollarse en competencia con las del país adelantado. Pero esta idea es excesivamente simple. Ya en el siglo XIX la complejidad industrial era tal que en muchos casos el desarrollo de una industria estimulaba el de su complementaria: Suiza utilizaba hilo inglés, Italia lingote español, etcétera; por otra parte, ya Adam Smith había descubierto que la división del trabajo (el progreso técnico) es función del tamaño del mercado, y Ricardo ya había mostrado, con su teorema de la «ventaja comparativa», luego refinado por John Stuart Mill, que cuanto peor dotado estuviese un país más se beneficiaba del intercambio exterior. Las bases de la teoría del comercio internacional eran bien conocidas a mediados del siglo XIX. Ni la teoría ni la práctica ya entonces confirmaban los temores de los proteccionistas.

Hoy distinguimos entre consecuencias estáticas y consecuencias dinámicas del comercio. Sobre las ventajas estáticas nadie con una mínima competencia en economía puede dudar. Las ventajas dinámicas, en cambio, son mucho más discutibles, porque por definición entran en su cálculo elementos imprevisibles. Los efectos que el comercio internacional, o su restricción, puedan tener sobre las futuras condiciones de producción (economías de escala, difusión y progreso técnico) son, estrictamente hablando, incalculables, aunque sobre ellas se pueda y se deba hacer conjeturas. En general, las situaciones de monopolio que crean las restricciones al comercio inhiben el progreso; pero ha habido importantes excepciones. En el caso español, las *ventajas estáticas* del comercio están hoy muy claras: aunque la economía española permaneció muy cerrada, su *grado de apertura* (la proporción del comercio exterior dentro de la renta nacional) aumentó a lo largo del XIX, y existe una cierta correlación entre los períodos de expansión comercial y los de crecimiento económico[13]. Por otra parte, está claro que los sectores exportadores en general tenían un mayor nivel técnico y una mayor productividad que los que producían para el mercado interior, y que crecieron más que el resto de la economía; también las regiones exportadoras (País Vasco, Cataluña, País Valenciano) crecieron más que las no exportadoras. En la propia Andalucía, que podría pensarse constituir una excepción, las regiones exportadoras (Huelva, Jerez) fueron claramente las más prósperas (Tedde, 1985).

Esto se producía en parte —y aquí entramos ya en las *ventajas dinámicas*— por los efectos estimulantes (conexiones hacia atrás) que los sectores en crecimiento ejercen sobre su entorno: la minería exportadora estimuló la industria de explosivos y el desarrollo de la red de transportes, en especial ferrocarriles y carreteras mineros, muelles y obras portuarias, líneas de navegación (notablemente en el País Vasco, como ya vimos); la exportación de vinos, la industria corchera, la vidriera, la tonelera y la alcoholera; la actividad exportadora en general estimuló el desarrollo del sistema bancario, y el comercial, con aspectos que van desde el urbanístico hasta los seguros. También fue muy considerable, aunque difícil de medir con exactitud, el efecto de la exportación sobre el empleo. Otros aspectos dinámicos, tales como las economías de escala y los progresos tecnológicos derivados de las actividades exportadoras, merecerían estudio, pero éste no se ha llevado a cabo todavía.

---

[13] Ver a este respecto Prados (1982a, esp. cap. 4), y Tena, en *EH* (1989, cuadro 8.1). Según éste, el grado de apertura había pasado de 5,6 en 1830 a 25,5 en 1890, para caer después levemente. En total, la economía española permaneció más cerrada que la inglesa o la francesa, aunque un poco menos que la italiana.

Un aspecto que sí se ha estudiado de forma brillante, en cambio, es el de las *relaciones de intercambio* de España con el extranjero[14]. Los índices de relación de intercambio miden las ganancias, o pérdidas, directas del comercio para un país determinado. Pues bien, las relaciones de intercambio de España con Inglaterra y con varios otros países industriales (Francia, EE.UU., y Alemania) mejoraron notablemente durante el siglo XIX. Hay varias maneras de medir estas relaciones. La más sencilla (la llamada «relación de intercambio neta») es un simple cociente de dos índices: el índice de precios de exportación partido por el índice de precios de importación (véase Gráfico 13.8). Este índice mejoró para España durante todo el XIX hasta 1880 aproximadamente; a partir de ahí descendió con suavidad, siempre muy por encima de los valores iniciales. Ello quiere decir que por cada unidad de valor exportada España fue obteniendo mayor cantidad de importaciones. Esto contradice la extendida creencia de que los países exportadores de materias primas salen perjudicados en el comercio internacional. Otras estimaciones más complejas, tendientes a calcular cuánto se importaba por hora trabajada en el sector de exportación, muestran parecida tendencia, aunque todavía más favorable a España. Gracias a las mejoras en la productividad, las «relaciones de intercambio factoriales» no cayeron a partir de 1880. Tenemos aquí un indicio más de las ventajas que España obtuvo del comercio internacional.

El saldo de la balanza comercial que se desprende de las estadísticas oficiales no es digno de mucho crédito, porque no lo merecen las valoraciones oficiales que se asignaban a las mercancías exportadas e importadas y que tienden a sesgar las exportaciones a la baja y las importaciones al alza. Esto ocurre por varias razones. En primer lugar, porque en la medida en que la Junta de Aranceles y Valoraciones se guiase por los precios interiores, parece lógico que asignara a los artículos de exportación precios más bajos y a los de importación precios más altos que los que en efectivo tenían: precisamente por eso se exporta y se importa. Esto se acentúa al incluir las estadísticas de importación los gastos de transporte y seguro, mientras que en las de exportación no se acostumbran a incluir. Pero el factor de sesgo más importante quizá sea el esfuerzo deliberado de la Junta, presionada por los intereses proteccionistas, por abultar esas desviaciones con objeto de exagerar el déficit comercial para justificar los altos aranceles y también de aumentar la incidencia de los aranceles *ad valorem*, es decir, los que se cobraban en función del valor estadístico de la mercancía importada. Por todas estas razones el déficit comercial crónico que se desprende de la *Estadística del Comercio Exterior* debe estar muy exagerado. Leandro Prados ha llevado a cabo una larga y meritoria tarea de reconstrucción de las estadísticas de comercio exterior español utilizando las de otros países,

[14] Prados (1982, cap. 5; 1985; 1988, pp. 210-219); Tena, en *EH* (1989).

nuestros principales interlocutores comerciales. Sus resultados invierten el signo de la balanza comercial para el período que se inicia en 1870 (Prados, 1988, esp. p. 189). Este resultado es natural, puesto que las estadísticas de otros países deben tener un sesgo inverso al de las nuestras.

Parece extraño, sin embargo, que se diera un superávit tan claro como resulta de las cifras de Prados. Es más probable que la tónica a largo plazo fuera el déficit comercial aunque no en la cuantía y con la regularidad que sugieren los datos de la Dirección General de Aduanas. Esto sería natural en un país de las características de la España de hace un siglo. El crecimiento del comercio exterior total y las composiciones relativas de la importación y de la exportación revelan una economía relativamente atrasada pero en vías de desarrollo: no es raro, en casos así, que las importaciones superen casi siempre a las exportaciones. Por otra parte, como veremos, resultaría difícil explicar la persistente caída en la cotización de la peseta que tuvo lugar durante esos años si al tiempo se hubiera dado un fuerte superávit comercial. Un reciente artículo de Prados (2010) justifica estas contradicciones postulando una gran exportación de capital por parte de España en las últimas décadas del siglo XIX, pero sus estimaciones son, según él mismo admite, «muy provisionales» (*highly tentative*, p. 189). Desde luego, tal exportación, de confirmarse, resultaría sorprendente.

4.2 La balanza de pagos

Ahora bien: si hubo tendencia al déficit en las relaciones de España con el exterior, ¿cómo se financió ese déficit? Está claro que el turismo (esto es, la exportación de servicios turísticos) no cumplía el papel fundamental que ha tenido a partir de 1959. Otros «invisibles», como seguros o transporte marítimo, tampoco tenían importancia, y en caso de tener alguna sería más bien del lado negativo. El invisible que pudiera haber tenido algún peso, aunque en verdad no comparable con el que tuvo durante la década de 1960, sería la remesa de los emigrantes. En el capítulo de población hemos visto que la emigración española, sobre todo a partir de 1880, no era en absoluto desdeñable, y es bien sabido que parte del dinero ganado por los emigrantes era remesado hacia España. No todos los «indianos» que volvieron serían, sin duda, grandes potentados al estilo zarzuelero, y con toda probabilidad esos potentados, que los hubo, no representaron la fracción más importante dentro del total remesado. Pero resulta indiscutible que la exportación de trabajo y de iniciativas («capital humano») que la emigración conllevó tuvo su contrapartida monetaria.

¿Bastaría con las remesas de los emigrantes para saldar el déficit comercial? Sin saber a cuánto ascendía éste, la respuesta quizá se antoje aventurada.

Pero no lo es tanto: sin duda, no bastaba con las remesas[15]. Parece bien claro que la mayor parte del déficit se saldaba con importaciones de capital, flujo al que, para que sea neto, habría que restar los pagos al extranjero por intereses, dividendos y repatriaciones de capital. En sentido inverso habría que contar las (exiguas) exportaciones de capital español casi exclusivamente hacia Cuba y Argentina, contrarrestadas por las percepciones de intereses, dividendos y repatriaciones. Estas últimas repatriaciones sin duda tuvieron importancia durante y en los años que siguieron a la Guerra de Independencia de Cuba y Filipinas.

La cuestión de cómo se saldaba el déficit comercial nos lleva, por tanto, a otra de gran interés: la de la *importación de capital*. El tema de la inversión extranjera es de los que se debaten con intensidad y pasión, no sólo por lo que respecta a la historia económica española, sino como parte de las teorías que explican fenómenos como el imperialismo, el subdesarrollo, la distribución internacional de la renta, etcétera. Intentar siquiera fuese la más breve síntesis de la ingente bibliografía (y complejas disputas) sobre el tema sería imposible en estas páginas.

Baste aquí decir que la inversión extranjera tiene muy diferentes aspectos. En el apartado anterior la hemos considerado desde uno de ellos, es decir, como el flujo de créditos del exterior que permite equilibrar una balanza comercial y de servicios deficitaria. En teoría, estos créditos pueden ser en préstamos a corto plazo sin más trascendencia; éste será el caso cuando los déficits en la balanza comercial y de servicios no sean crónicos, sino esporádicos: los créditos recibidos en los años de déficit se saldarán con los concedidos en los años de superávit. Ahora bien, si el déficit es crónico, esas deudas no se podrán saldar con tanta facilidad; de un modo u otro habrá que convertir los créditos a corto en créditos a largo plazo. O, en otras palabras, el país habrá de enajenar partes de su patrimonio para saldar sus deudas, igual que un particular entrampado. Y así pasarán a manos de los acreedores extranjeros títulos de Deuda pública, acciones y obligaciones de compañías, fábricas, minas, terrenos, edificios, concesiones, etcétera. Que esta enajenación patrimonial sea buena o mala depende de muchos factores, como en el caso de un préstamo privado, pero se comprende que provoque reacciones hostiles de tipo emocional. Si una persona arrienda a un extraño la casa donde habita y habitaron sus padres, por ejemplo, es lógico que puedan producirse en él y su familia reacciones de repulsa; lo cual no excluye, por otra parte, que pueda estar realizando un buen negocio con ese arriendo. Es con una óptica económica, y no nacionalista o emocional, como los historiadores económicos hemos de enjuiciar el papel de la inversión extranjera.

---

[15] Las estimaciones de cuantía son aún muy inciertas: cf. García López (1992).

Es natural que un país en vías de crecimiento, en la etapa de transición de una economía de antiguo régimen a otra moderna, se vea obligado a contraer deudas considerables y pedir préstamos al extranjero. Los bajos niveles de renta, de ahorro, de tecnología, de capital humano harán que todas estas cosas deban importarse del exterior. En casos excepcionales estas importaciones podrán comprarse en su totalidad con productos del propio país (es a menudo el caso de los países productores de petróleo), pero lo más frecuente será que por su limitada capacidad productiva el país atrasado sólo pueda financiar parte de sus importaciones, debiendo endeudarse por el resto en espera de que, modernizada su capacidad productiva, pueda generar un excedente que le permita saldar deudas. Estos préstamos no resultarán gratuitos: el país tendrá que pagar un precio por ellos, el interés. Y el interés de los préstamos dependerá de varias circunstancias, las principales de las cuales serán la situación del mercado internacional de capitales y la capacidad negociadora del país. Ésta, a su vez, dependerá de su posición deudora o acreedora, de su puntualidad en los pagos y de la estimación general que merezca su porvenir económico.

La capacidad negociadora de España no fue buena durante el siglo XIX. En primer lugar, porque arrastró una posición deudora con el exterior desde finales del siglo XVIII; en segundo lugar, porque su puntualidad en los pagos dejó mucho que desear, y en ocasiones no infrecuentes incumplió sus compromisos (véase más adelante, Capítulo 7); en tercer lugar, por los déficits crónicos de su balanza comercial y de su Hacienda; y en cuarto lugar, por la inestabilidad de su sistema político y lo atrasado de su estructura social. Por todas estas razones, los que invertían en España, ya fueran extranjeros, ya fueran nacionales, exigían altos intereses y fuertes garantías para prestar sus caudales, y cuanto peor era la capacidad negociadora de España tanto mayores eran las exigencias de los prestamistas.

El de los préstamos exteriores y ventas a súbditos extranjeros es un tema de difícil cuantificación por lo muy heterogéneo de las operaciones y lo muy disperso de las fuentes. Por todo ello, las estimaciones son, y no tienen más remedio que serlo, vagas y poco aproximadas. En último término, como derivada de las convenciones políticas, la división entre inversión nacional y extranjera tiene su claro componente de artificialidad: con frecuencia se contabiliza como inversión extranjera la simple repatriación de capitales; o, en el caso frecuente en que una frontera divide en dos una región natural, se contabiliza como extranjera la inversión realizada por un habitante de un pueblo vecino pero del otro lado de la raya, y como doméstica la realizada por un habitante de otras regiones lejanas aunque enclavadas en el mismo territorio nacional.

Pese a todas estas consideraciones, es evidente que España durante el siglo XIX se endeudó en medida muy considerable con el extranjero, como

revela el Cuadro 5.4. Este cuadro nos muestra, como indica su encabezamiento, el flujo de capitales privados hacia España por decenios, no el stock de inversión extranjera en España en un momento dado. Lo primero que salta a la vista es la fluctuación en los volúmenes de capital importado, con alzas en los períodos 1861-1870, 1881-1890 y 1901-1913, y bajas en los otros. (El hecho de que el período terminal sea de trece años hace que en realidad la cifra correspondiente no sea estrictamente comparable con las otras; pero un sencillo cálculo nos permite estimar la tasa decenal en 567,4 millones, la tercera más alta). Lo que este cuadro no nos dice es qué pagos por dividendos y amortizaciones tuvieron lugar en contrapartida de estos préstamos, ni tampoco, como hemos visto, cuál era la cifra total acumulada de capital extranjero invertido en el país.

Cuadro 5.4 Flujo de capitales extranjeros a España (excluida Deuda pública): totales decenales y su distribución por países, 1851-1913

Período	Total (10^6 fcos. cor.)	Francia %	Bélgica %	Reino Unido %	Alemania %	Otros %
1851-1860	328,9	94,7	3,4	1,0	0,0	0,9
1861-1870	609,9	88,7	10,0	1,4	0,0	0,0
1871-1880	488,1	44,5	8,9	43,7	2,9	0,0
1881-1890	718,0	60,8	6,2	31,6	0,0	1,4
1891-1900	382,7	42,0	18,1	18,9	19,8	1,1
1901-1913	737,6	53,9	19,5	20,5	6,1	0,0
TOTAL ACUMULADO	3.265,2	63,2	11,4	20,7	4,1	0,5

FUENTE: Calculado a partir de Broder (1976).

Cuadro 5.5 Deuda pública exterior española: cantidades efectivas suscritas, 1768-1891

Período	10^6 francos
1768-1815	53,3
1820-1823	128,4
1823-1850	293,0
1851-1891	1.226,8
TOTAL ACUMULADO	1.701,5

FUENTE: Broder (1976).

En principio, podemos obtener la cifra de capital acumulado bruto a partir de los datos del Cuadro 5.4 y del Cuadro 5.5. Otros autores han calculado las cifras de inversión acumulada para ciertos momentos. Así, Sardá estima que en 1881 las inversiones extranjeras en España ascendían a 4.200 millones de pesetas, de los que 2.000 millones eran inversión privada y 2.200 millones eran Deuda pública en poder de extranjeros. Estas cifras de Sardá, calculadas de manera muy impresionista, no se parecen mucho a las de Broder, reflejadas en los Cuadros 5.4 y 5.5. Acumulando las cifras del Cuadro 5.4 hasta 1880 tendríamos unos 1.400 millones de francos de inversión privada, prácticamente equivalentes a otros tantos millones de pesetas. Los márgenes de error que tendríamos que admitir para dar por compatibles la cifra de Broder y la de Sardá son muy amplios, por encima del 27 por 100. La cifra de Broder parece más fidedigna, por estar basada en un cálculo directo y por ser mucho más reciente.

En cuanto a la Deuda pública, el Cuadro 5.5 da la estimación de Broder por períodos. Este cuadro nos muestra también que las estimaciones de Sardá son más altas, ya que su cifra para 1881 está unos 500 millones por encima de la de Broder para diez años más tarde. Del cuadro se desprende también que el ritmo con que evolucionó la Deuda pública fue distinto del que siguió la deuda privada (esto ya lo había señalado Sardá)[16]. La deuda privada apareció más tarde, pero a partir de 1850 fue mucho más cuantiosa que la primera. Esto no debe sorprendernos, dado lo que sabemos sobre la historia económica de España en el siglo XIX; en realidad, es durante la segunda mitad de la centuria cuando el país inicia una etapa de modesto, pero sostenido, desenvolvimiento económico basado en la puesta en explotación de los recursos del suelo y del subsuelo. Es natural que sea entonces cuando se recurra a la importación de capital privado y de tecnología extranjeros, dados los bajos niveles de ahorro y de capital humano domésticos.

¿Qué relación había entre importación de capital y comercio exterior? Ya vimos *a priori* que debía haberla y bastante estrecha. El Cuadro 5.6 muestra que la importación de capital total durante el período 1850-1891 fue de unos 3.371,7 millones de francos (hasta esa fecha la peseta y el franco fueron prácticamente equivalentes). Durante ese mismo período el comercio exterior español acumulado (importaciones más exportaciones, cifras oficiales) fue de unos 39.548 millones de pesetas, lo cual significa que la inversión extranjera vino a representar un 8,5 por 100 del comercio exterior español; si calculamos la misma proporción con respecto a la importación acumulada nos da el 15,8 por 100. Si calculamos el déficit comercial acumulado durante ese período, resulta ser de unos 3.118,6 millones de

[16] R. Anes (1970, p. 202); Sardá (1948, p. 274).

Cuadro 5.6 Inversión extranjera y comercio exterior (10^6 pesetas)

		1850-1890	1891-1913
Inversión extranjera	Deuda pública	1.226,8	0,0
(cifras de Broder)	Deuda privada	2.144,9	1.352,3[a]
	Total	**3.371,7**	**1.352,3**
Comercio exterior	Exportación	18.214,7	21.445,6
(cifras oficiales)	Importación	21.333,3	22.619,7
	Saldo	**–3.118,6**	**–1.174,1**
Comercio exterior	Exportación	19.120,2	27.618,9
(cifras de Prados)	Importación	19.915,9	23.199,8
	Saldo	**–795,7**	**4.419,1**

[a] La cifra original de 1.120,3 millones de francos se ha multiplicado por un factor medio de depreciación de 1,20709 para convertir los francos a pesetas. El factor de depreciación se ha calculado a partir del Cuadro III en Tortella y otros (1978).

FUENTE: Calculado a partir de Broder (1976), la *Estadística del Comercio Exterior*, y Prados (1986).

pesetas, cifra muy parecida a la de importación de capital acumulada (el 92,5 por 100). Algo similar resulta para el período 1891-1913, como se muestra en el Cuadro 5.6.

En total, del Cuadro 5.6 resulta un interesante paralelismo entre el déficit exterior calculado a partir de las cifras oficiales españolas y el flujo de inversión extranjera estimado por Broder a partir de fuentes francesas o españolas privadas. Lo interesante de tal paralelismo o semejanza radica en que, obtenidas por procedimientos muy dispares, ambas cifras, al revelar parecidos órdenes de magnitud, se refuerzan la una a la otra. Para ambos períodos el déficit comercial está en torno al 90 por 100 del capital importado (92,5 en 1850-1890 y 86,8 en 1891-1913). Teniendo en cuenta que es de esperar un margen de error amplio (un 10 por 100 no debe sorprendernos) en las estadísticas históricas —margen que es aún mayor en las estimaciones del déficit comercial—, y sabiendo que el flujo de capital calculado por Broder es, como él mismo admite, aproximado porque, entre otras cosas, no incluye intereses, dividendos ni repatriaciones de capital, las coincidencias entre las cifras de Broder y las de las estadísticas oficiales son cuando menos sugerentes. Las cifras corregidas de Prados, por el contrario, no parecen mostrar ninguna congruencia con las de importación de capital; ello podría sugerir que la corrección de Prados peque por exceso donde las cifras originales pecaban por defecto. Esto no sería sorprendente por cuanto su fuente principal, las estadísticas extranjeras, tienen el mismo

sesgo que las españolas, y aplicado a éstas, produce el inverso. A reforzar esta impresión viene el hecho de que durante los años noventa la peseta se depreciara notablemente: con un flujo de capital positivo y remesas de emigrantes del mismo signo es difícil explicar esta depreciación si la balanza comercial también era excedentaria. Teniendo en cuenta que éstas eran las partidas más importantes de la balanza de pagos española, resultaría de todo ello la paradoja de que se depreciara persistentemente la moneda de un país con excedente en su balanza internacional.

Los principales sectores en que se distribuyó el capital extranjero fueron los siguientes. Hasta 1850 predominó totalmente la inversión en empréstitos públicos. De 1850 a 1890 es ya más importante la inversión en el sector privado, pero de ésta, la inversión en ferrocarril representa las dos terceras partes: el resto es casi todo en minería. Y de 1891 a 1913 la inversión exterior en Deuda del Estado español es nula; la inversión en ferrocarril desciende mucho (pasa a ser una quinta parte del total), desciende también relativamente la inversión minera y aumenta, en cambio, la inversión en banca, agua, electricidad, obras públicas en general, e industria, sobre todo química. Evidentemente, a medida que se desarrollaba el país, cambiaba la distribución de la inversión extranjera, que se adaptaba a las posibilidades existentes y a su vez las estimulaba.

¿Qué podemos decir en general acerca de los efectos de la inversión extranjera en España durante el siglo XIX? En primer lugar, que tuvo una respetable importancia cuantitativa. A partir de los Cuadros 5.4 y 5.6 se puede estimar a cuánto ascendió la inversión exterior acumulada hasta finales de siglo: el total fue de unos 3.848,0 millones de pesetas[17], cifra que excede en más de un tercio el importe de todos los bienes nacionales desamortizados y vendidos entre 1836 y 1900 (véase Capítulo 3). Si para facilitar la comparación con el Cuadro 7.2 tomamos la cifra de inversión extranjera acumulada de 1850 a 1890, veremos que ascendió a cerca de un 15 por 100 de los ingresos presupuestarios acumulados durante el mismo período, y que su cuantía equivalió a lo recaudado por el Monopolio de Tabacos, y excedió en un 10 por 100 lo recaudado por Aduanas.

Estas sencillas comparaciones son lo más importante y firme que podemos hacer con los datos a nuestra disposición. Otras cuestiones más apasionantes deben quedar sin respuesta, al menos por el momento. ¿Fue buena o mala la inversión extranjera? Ésta es la pregunta más elemental, pero más

[17] La cifra acumulada hasta 1890 la tomamos del Cuadro 5.6 (1.226,8 + 2.144,9 = = 3.3371,7). A esto hay que sumarle lo invertido en el decenio 1891-1900, que son 382,7 millones de francos (Cuadro 5.4). Aplicando la tasa media de depreciación de la década a partir del Cuadro III en Tortella (1978), que es de 1,24448, esta cantidad equivale a unos 476,3 millones de pesetas: 3.371,7 + 476,3 = 3.848,0.

difícil de contestar. Para empezar a responder hay que hacerse otra pregunta: ¿qué alternativas había? Estas alternativas estarán comprendidas entre los siguientes extremos: de un lado, la situación que se hubiera dado de no haber habido inversión extranjera; de otro lado, la situación que se hubiera dado de haberse recibido esos préstamos en condiciones óptimas. Examinemos ambos extremos de la manera más breve posible. Un momento de reflexión es suficiente para darse cuenta de que, en ausencia de inversión extranjera, la situación económica española hubiera sido peor de lo que fue. La inversión extranjera financió parte de los déficits presupuestarios y comerciales, es decir, los gastos del Estado y el alto nivel de importaciones. Sin ella, la formación de capital hubiera sido menor: obras públicas, ferrocarriles, industrias y minas hubieran estado mucho menos desarrollados. Ahora bien, aunque comparando con lo que hubiera ocurrido en su ausencia es indudable que la inversión extranjera tuvo un impacto positivo sobre la economía española, moviéndonos hacia el extremo superior de nuestra alternativa podemos preguntarnos qué hubiera ocurrido si esta inversión se hubiera dado en mejores condiciones, es decir, a precios menores y, sobre todo, a cambio de menos poder y privilegios. No cabe duda que por los préstamos extranjeros se pagaron precios altos, tanto en términos de intereses y dividendos, relativamente sencillos de cuantificar, cuanto en términos de influencia y prerrogativas, de cuantificación casi imposible. Es obvio que si, en lugar de como préstamos, esos 3.848 millones se hubieran recibido como donaciones incondicionales, la economía española, en igualdad de las demás circunstancias, hubiera sido más próspera de lo que fue.

Estos términos de comparación revelan la dificultad de responder a una pregunta aparentemente tan simple como la de si fue buena o mala la inversión extranjera. Si tomamos el extremo superior llegaremos a la conclusión de que fue mala; si el inferior, de que fue buena. Evidentemente, la comparación debe hacerse con una alternativa menos extrema, una alternativa realista y, si queremos una respuesta precisa, cuantificable. El caso de los ferrocarriles nos ofrece un ejemplo sencillo y apropiado para ilustrar estas dificultades. ¿Fue perjudicial para la economía española la inversión extranjera en ferrocarriles? En términos absolutos, no; los ferrocarriles españoles hubieran sido más cortos y más caros sin ella. Ahora bien, en términos de comparación con una alternativa realista (que se hubiera construido a un ritmo más adecuado a la evolución de la demanda de servicios ferroviarios) puede decirse que sí fue perjudicial el modo en que los grandes empresarios franceses (con el asentimiento de los políticos españoles) organizaron la construcción de acuerdo con sus propios planes y según su propia conveniencia. En el momento de distribuir responsabilidades, sin embargo, pasamos a otro plano diferente, porque no es lógico esperar de unos empresarios franceses que se preocupen por los intereses de la economía

española en mayor medida que los representantes políticos de la nación. La conclusión, en este tema y en el de la inversión extranjera en general, por tanto, es difícil; a falta de mejor información, cada uno es dueño de formar la opinión que quiera. Sin duda fue mejor importar capital que haberse privado de él. También es indudable que una mejor política económica hubiera logrado mejores condiciones de préstamo. Pero no debemos olvidar que nos movemos en el terreno pantanoso de las conjeturas.

6. Dinero y banca

1. Introducción

A medida que un país se desarrolla crecen su comercio y su industria. El comercio requiere del dinero, instrumento indispensable para llevar a cabo las transacciones de compraventa, que son la esencia de esta actividad. Pero también requiere una cierta cantidad de inversión, para gastos de instalación, para compra de género, para gastos de transporte, para sueldos, etcétera. Aún mayores son las necesidades de inversión por parte de la industria, cuyos gastos de primera instalación (talleres, fábricas, minas, astilleros, forjas, altos hornos...) e incluso de capital circulante, son comúnmente mucho mayores que los del comercio. Para que esta inversión tenga lugar es necesario que haya un ahorro previamente acumulado (salvo en el caso del llamado *ahorro forzoso* inflacionario). Este ahorro puede provenir del patrimonio del propio empresario (comerciante o industrial) o del de parientes o conocidos. Pero en el caso de que este ahorro individual no baste para la inversión necesaria, el empresario habrá de recurrir al crédito institucional, es decir, al préstamo de una institución especializada en atraer fondos de ahorradores y en prestar estos fondos a los empresarios. En estas cuestiones el papel de los bancos es crucial, porque no sólo intermedian entre ahorradores y emprendedores, sino porque además crean dinero. Los bancos han creado dinero desde la Edad Media, y sobre todo desde la Edad Moderna, en que empezaron a emitir billetes de banco y a

introducir otros medios de pago, como el giro y la cuenta corriente movilizable por medio del cheque.

No son los bancos, sin embargo, las únicas instituciones que han llevado a cabo esta labor de intermediación entre ahorradores y emprendedores. De una parte, otras entidades han hecho una labor parecida, como las cajas de ahorros, las mutualidades de crédito, las sociedades de inversión, las financieras, etcétera. Pero existe además otra institución, un mercado, donde ahorradores y empresarios se relacionan directamente: esta institución es el mercado de capitales, comúnmente llamado Bolsa de Valores, adonde acuden de un lado los oferentes de ahorro (individuos, familias, empresas, bancos) y de otro los demandantes de crédito (empresas, bancos, Estado). La manera en que acuden los demandantes es vendiendo unos títulos de deuda (acciones, obligaciones, bonos, pagarés...) que los oferentes de ahorro-crédito compran. Esta compra en realidad es un préstamo, porque esos títulos contienen una cláusula de devolución, cláusula que varía de unos a otros: las obligaciones acostumbran a tener un plazo fijo de devolución, mientras que las acciones sólo se reintegran en caso de disolución de la empresa.

Estas instituciones intermediadoras no nacieron, sin embargo, para satisfacer las necesidades de las empresas, sino, principalmente, para satisfacer las del otro gran demandante de crédito: el Estado. Los grandes bancos medievales y modernos (la banca Medici y la banca Fugger son las más famosas) hicieron sus grandes negocios prestando a emperadores, papas, reyes, príncipes y grandes señores. Los préstamos a empresarios eran para ellos un negocio de importancia secundaria; hasta el siglo XVIII en Inglaterra y el XIX en la Europa continental no comienzan los banqueros a interesarse en serio por las empresas; en esto los ferrocarriles desempeñaron un papel crucial: fueron las primeras grandes empresas privadas a las que los banqueros contribuyeron activamente. Algo parecido ocurre con las bolsas de valores, que comenzaron traficando casi exclusivamente en Deuda pública y sólo de forma gradual fueron admitiendo y negociando valores privados, siendo de nuevo los de ferrocarriles los primeros títulos privados que en ellas se intercambiaron en cantidades apreciables.

En correspondencia con el resto de la economía, el sector bancario, monetario y financiero español también evolucionó hacia la modernidad durante el siglo XIX. Aunque examinado con más detenimiento en el capítulo siguiente, el tema de las finanzas estatales nos interesa por su imbricación en los mercados de dinero y de capital. Las finanzas estatales fueron objeto de un proceso de reforma y modernización profundas durante el período que nos ocupa. Los primeros esfuerzos que se hicieron en España por ordenar el sistema de gastos e ingresos estatales en un presupuesto se remontan al reinado de Fernando VII; también se elaboraron algunos presupuestos

durante la cuarta década del siglo; pero la práctica de elaboración y publicación anual del presupuesto quedó definitivamente consagrada con la llamada Reforma Mon-Santillán de 1845. Este paso importantísimo en la ordenación de las actividades económicas y financieras del Estado no fue, sin embargo, bastante para lograr un equilibrio entre los gastos y los ingresos del gobierno; la consecuencia de este desequilibrio, que se perpetuó hasta entrado el siglo XX, fue una constante posición deudora del Estado, o, lo que es lo mismo, un crecimiento constante de la Deuda pública, crecimiento que vino acompañado por un frecuente descuido, impuntualidad e incluso repudio en los pagos, con el consiguiente deterioro del crédito público. La consecuencia de este creciente endeudamiento del Estado y esta degradación de su posición crediticia no podía ser sino un encarecimiento en los precios del dinero y del capital en los mercados españoles, como en efecto sucedió. Los altos tipos de interés y el déficit crónico en el presupuesto, junto con otras anomalías en los mercados monetario y financiero tenían forzosamente que repercutir en ámbitos muy diversos de la economía, desde la balanza de pagos hasta el desarrollo de la industria, pasando por la oferta monetaria, la estructura del sistema bancario y la formación de capital.

Tengamos en cuenta que de lo dicho hasta ahora se desprende que en la economía española, durante la segunda mitad del XIX, hubo tres grandes y prioritarios demandantes de capital: el Estado, la desamortización y los ferrocarriles. (El primero y el segundo se yuxtaponen en gran parte, el primero y el tercero, en pequeña parte). El problema que se plantea al historiador, por tanto, es el siguiente: aun teniendo en cuenta que se importó una considerable cantidad de capital extranjero (no podía ser de otra manera, dadas las circunstancias), y dado el bajo nivel de ahorro generado por una economía pobre como lo era la española, ¿no quedarían los sectores restantes, con menos capacidad de negociación en el mercado, como la industria manufacturera, la pequeña y media propiedad agrícola, la educación, varias ramas del transporte y del comercio, privados de un capital que les era vital en las primeras etapas del crecimiento? Los indicios de que fue así son numerosos, desde el trabajo de C. E. Núñez, que muestra lo insuficiente de la financiación de la educación en la España del XIX (Núñez, 1991; 1992, cap. 8), hasta el trabajo de Hoyo (1993), donde se aprecia el total predominio de los títulos de Deuda pública en la Bolsa de Madrid a mediados de siglo, mercado en el que los títulos privados tenían una representación marginal (inferior al 1 por 100 de la contratación). Aunque algunos autores han discutido la existencia de *crowding-out* o *efecto expulsión* (así se llama a este fenómeno por el que la demanda de capitales por parte del Estado absorbe una parte sustancial del ahorro de un país, encareciendo los préstamos y «expulsando» así del mercado a los demandantes privados) en el mercado de capitales de la España del XIX, alegando que en total el déficit

presupuestario era una fracción pequeña de la Renta Nacional, este argumento no es muy convincente, porque el ahorro era también una fracción pequeña.

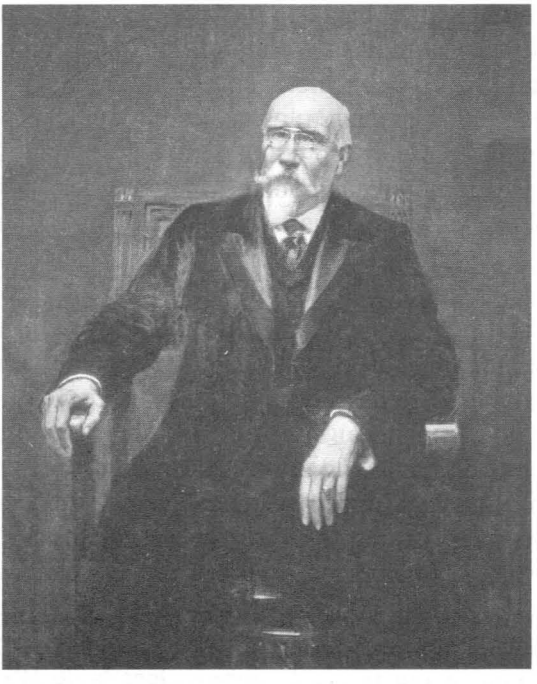
Examinemos ahora cuál fue el papel del sistema bancario, monetario y financiero dentro de la economía española del siglo XIX. Hemos visto que la transición es la nota predominante. ¿Cómo se manifiesta?

2. El sistema monetario

La *modernización del sistema monetario* es una de las principales manifestaciones de esta transición. El proceso se lleva a cabo en varios planos. Por un lado, hay una serie de reformas que imponen la moneda decimal y unifican el sistema. Durante el primer tercio del siglo XIX coexistían en España varios sistemas monetarios de distintas épocas y regiones, ninguno de ellos decimal, junto con abundante moneda extranjera y ultramarina; la mezcolanza de piezas y la confusión de sistemas causaban incertidumbre y dificultaban las transacciones (Sardá, 1948, pp. 5-33). Los primeros intentos de reforma se materializaron en las leyes de 1848 y 1864, que dieron pasos bien intencionados pero insuficientes hacia la modernización del sistema monetario. La ley de 1848 implantaba un sistema bimetalista con el *real* como unidad básica. Una serie de problemas impidió que la ley alcanzara sus objetivos: entre estos problemas los más importantes son, en primer lugar, que el gobierno no llegó a efectuar la drástica reacuñación que la implantación del nuevo sistema requería y, en segundo lugar, que el precio del oro comenzó a descender en los mercados internacionales a partir de 1850, lo cual hizo que la plata tendiera a desaparecer de la circulación y el oro quedase como patrón *de facto* en España. En un intento de resolver estos problemas, la reforma de 1864 implantó el *escudo*, o medio duro, dividido en diez reales, como unidad monetaria, y trató de adaptar las equivalencias oficiales de oro y plata a los precios de mercado. La importancia de estas medidas estribó más en la plasmación de una idea de sistematización que en ningún logro concreto. Su interés reside en que trataban de sustituir un sistema dinerario de pleno contenido, heterogéneo y abigarrado, como herencia que era de un pasado azaroso y premoderno, con un sistema único, simple y homogéneo, que había de facilitar inmensamente las transacciones. Esto se logró de forma gradual tras la reforma de 1868, cuyas dos principales novedades son la instauración de una nueva unidad monetaria, la *peseta*, que se mantuvo hasta el siglo XXI, y la creación de un sistema de patrón bimetálico oro-plata, que no duró ni quince años.

Poco comentario requiere la entronización de la peseta como unidad oficial, como no sea el señalar que era de origen catalán (podría traducirse por

«piececita») que se remonta probablemente al siglo XVII y debió su éxito no al hecho de ser también catalán el ministro de Hacienda que firmó su implantación (Laureano Figuerola), sino a que, de las monedas que por entonces circulaban por el ámbito nacional, era aquella que por su valor más se aproximaba al franco, que era la unidad básica de la Unión Monetaria Latina, acuerdo monetario internacional al que Figuerola y sus colegas en el ministerio progresista del momento querían que España se adhiriese. La peseta de cuatro reales (de 25 céntimos cada uno) no se impuso, como es natural, de la noche a la mañana, pero su uso se generalizó durante las últimas décadas del siglo gracias a las acuñaciones que se llevaron a cabo con arreglo a la nueva ley y a otro fenómeno importante de transición monetaria del que hablaremos dentro de un momento: la creciente circulación del billete de banco, que, emitido exclusivamente por el Banco de España a partir de 1874, contribuyó en gran medida a la difusión de la nueva unidad de cuenta.



José Echegaray, literato (premio Nobel), ingeniero, economista y político, otorgó el monopolio de emisión de billetes al Banco de España contrariando sus convicciones liberales. El Banco de España reprodujo su efigie en varias emisiones de billetes.

Si la peseta como unidad monetaria resultó ser bastante duradera, el *sistema bimetalista* que la ley de 1868 creó vino a ser muy efímero. La principal virtud del bimetalismo es que, al utilizar dos metales (por lo general oro y plata) como base, permite una mayor expansión de la oferta monetaria; pero su gran inconveniente estriba en que, para que ambos metales se acepten indistintamente, se requiere una paridad oficial a la que la autoridad monetaria convierte un metal en otro; pero si esta paridad no coincide con el precio de mercado, los particulares encontrarán lucrativo comprar en el mercado el metal que está barato y vendérselo al banco central (o al Tesoro) a la paridad oficial; o, a la inversa, retirar de la circulación las monedas del metal caro y venderlas en el mercado —fundidas o no— a mayor precio que el oficial. Se conoce este fenómeno en economía como la «ley de Gresham»: la moneda mala desplaza a la buena. Así había ocurrido en Europa a partir de 1850, en que la puesta en explotación de nuevas minas de oro hizo descender el valor de este metal, con lo que la plata dejó de circular. Con objeto de mantenerla en circulación se creó la Unión Monetaria Latina; pero con tan mala fortuna que pocos años más tarde, hacia 1870, la tendencia se invirtió por el descubrimiento de nuevas minas de plata en Estados Unidos y por el abandono del patrón plata o del bimetálico por algunos países, Alemania entre ellos. El resultado fue que en los países bimetalistas ahora era la plata la que volvió a circular y el oro el que tendía a desaparecer. Ante esta situación los países bimetalistas podían hacer tres cosas: la primera, adoptar una actitud pasiva, con lo cual sería cuestión de tiempo el que la plata desplazase al oro y el país se encontrase con un sistema monometalista plata de facto; la segunda sería desmonetizar la plata, es decir, adoptar el patrón oro; y la tercera sería tratar de mantener el patrón bimetálico cambiando frecuentemente la paridad oro-plata para mantenerla cercana al precio de mercado. Esta última solución parece la más lógica si se quiere realmente mantener el bimetalismo, pero tiene un grave inconveniente: la intensa especulación a que darían lugar los sucesivos cambios de paridad, con la peligrosa secuela de alicientes a la corrupción de funcionarios y miembros del gobierno. De hecho, los países de la Unión Monetaria Latina y la mayor parte de los demás bimetalistas terminaron por abandonar la plata y adoptar el patrón oro *de iure* o *de facto*. Pero España, y esto es lo que nos interesa aquí, adoptó la primera solución, la pasiva, con lo cual se encontró, durante la década de 1880, con un patrón plata *de facto*. En un país donde hacia 1865 la base del sistema monetario la constituía el oro, veinte años más tarde el metal amarillo había dejado de circular.

La importancia de la *desaparición del oro* de la circulación en España trasciende la puramente anecdótica, por dos razones al menos. La primera,

porque el abandono del metal amarillo por parte de España tiene lugar cuando la mayor parte de los países adelantados, con los cuales efectúa casi todo su comercio, están adoptando el patrón oro, lo cual contribuye a aislar al país económicamente. La segunda, porque la baja persistente del valor de la plata en el mercado hace que el valor real de la moneda circulante sea mucho menor que el de su cuño (en 1886, la plata contenida en una moneda de peseta tenía un valor real de 75 céntimos), lo cual quiere decir que la plata actúa como moneda fiduciaria, esencialmente con las mismas características que la moneda fraccionaria o que el billete de banco. Por consiguiente, dado que el acuñar moneda (de plata) resultaba provechoso, no había límites automáticos a la cantidad de dinero en circulación, ya que el bajo precio de la plata se debía a su gran abundancia. En esto se diferenciaba, a partir de 1870, del oro, que tenía altos precios por su escasez, lo cual limitaba la posibilidad de extender indefinidamente la oferta monetaria en aquellos países que practicaban el patrón oro. El patrón plata español, por tanto, era de hecho un patrón fiduciario, idéntico en esencia a los que rigen hoy en todos los países del mundo, en que la oferta monetaria no está sujeta a ningún límite salvo el que los gobiernos o los bancos centrales imponen a su discreción. Ello permitió que la política monetaria y el nivel de precios español se apartaran algo de los del resto de Europa occidental, aunque la autoridad monetaria española hizo repetidos esfuerzos por mantener en la práctica una disciplina parecida a la que el patrón oro establecía de modo más automático.

Al tiempo que la plata sustituía al oro, dos nuevos componentes de la oferta monetaria pasaban de representar una proporción insignificante hacia 1830 y muy pequeña en 1850, a significar más de la mitad de la oferta monetaria al terminar el siglo; estos nuevos componentes, que hoy suponen conjuntamente una parte considerable de esta importante variable macroeconómica, son el billete de banco y las cuentas corrientes. La *circulación de billetes* pasó de una cantidad muy pequeña (aunque indeterminada) en 1830 a unos 30 millones de pesetas en 1850 y a unos 1.600 millones a finales de siglo. En cuanto a las *cuentas corrientes*, los totales son difíciles (imposibles) de establecer, porque nos falta información de varios bancos; pero baste indicar que las del Banco de España evolucionaron, entre 1850 y 1900, de 25 a 700 millones aproximadamente (ver Cuadros 6.1 y 6.2). Junto con estas modificaciones en la composición de la oferta monetaria, tuvo lugar un gran crecimiento en su volumen total, que vino a triplicarse entre 1850 y 1900. La desaparición del oro se vio mucho más que compensada por el crecimiento de los otros componentes.

Que el crecimiento de la oferta monetaria sea más rápido que el del PIB, como lo fue en España en este período, es un fenómeno común en

economías en vías de desarrollo, y se refleja en la variable llamada Velocidad de Circulación del Dinero, que no es sino el cociente Renta Nacional/Oferta Monetaria. Este cociente tiende a descender a medida que una economía se desarrolla, porque la monetización es parte necesaria de ese desarrollo, como vimos en la introducción a este capítulo. El descenso de la Velocidad es un fenómeno general de las economías donde se ha estudiado, y la española no constituye una excepción, como puede observarse en el Gráfico 14.2. En él podemos ver, sin embargo, que la Velocidad llega a alcanzar un mínimo en los primeros años setenta del siglo XX y después aumenta levemente, por razones que veremos en el Capítulo 14. En el período que nos interesa ahora observamos también el carácter transicional de esta magnitud. Desde unos valores en torno al 7,5 a mediados del siglo XIX, la Velocidad monetaria en España estaba en torno al 3,0 a finales de siglo, y llegaría a alcanzar valores cercanos a la unidad a finales del siglo XX.

Es notable, sin embargo, que en España la Velocidad experimentara fuertes altibajos (mayores que los de Italia, Estados Unidos o el Reino Unido y comparables a los que Francia sufrió como consecuencia de las dos guerras mundiales) debidos a las fluctuaciones económicas y a la política restrictiva que practicaban las autoridades en su deseo de no alejarse de las pautas que marcaba el patrón oro. Algunas de estas fluctuaciones económicas, que trajeron consigo cierres de bancos con la consecuente contracción monetaria, serán comentadas en el epígrafe siguiente. Aquí haremos tan sólo unos breves comentarios. La gran subida de los años 1850-1853 se debe a las secuelas de la crisis de 1848, que causó cierres de bancos, en especial el de Isabel II. También se refleja la crisis de los años Sesenta, que desmanteló el sistema bancario formado tras las leyes de 1856 y que concluyó el período de pluralidad de emisión de billetes al recibir el monopolio de esta actividad el Banco de España. Ya iniciado el siglo XX puede observarse otra fuerte subida, ésta relacionada con la Estabilización de Villaverde.

3. El sistema bancario

En paralelo a la transición monetaria tuvo lugar una *transición en la banca*, que consistió esencialmente en el paso, desde de un estado embrionario, a uno ya algo diversificado, aunque muy lejos aún, por cierto, de lo que pudiéramos llamar madurez. Tomando en cuenta nada más los bancos incorporados en forma de sociedad anónima (los banqueros privados son de difícil rastreo y censo, y aunque sobre algunos de ellos se ha investigado, nuestro conocimiento sigue siendo fragmentario), el censo bancario pasó de

contar un solo elemento (el San Fernando) en 1830 a incorporar unos tres o cuatro bancos a mediados de siglo, hasta registrar unos cincuenta hacia 1900, sin contar las 58 sucursales del Banco de España que había en esta última fecha.

3.1 Los precursores

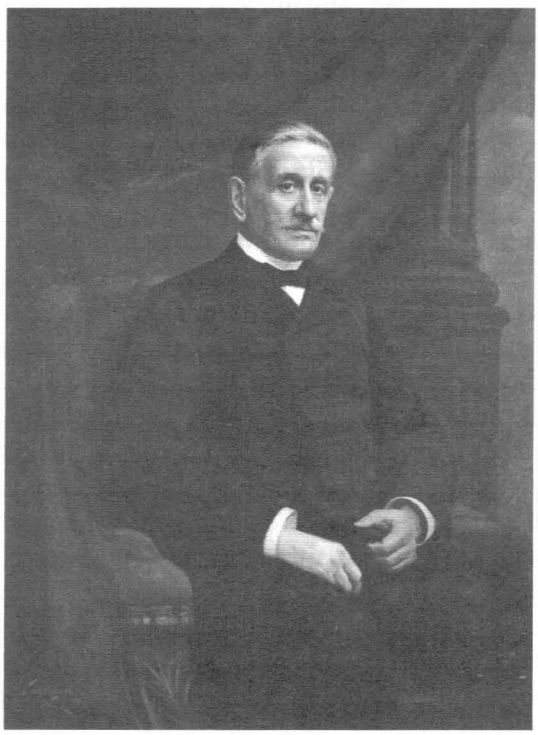
El primer gran banco español fue creado en 1782 con el nombre de *Banco Nacional de San Carlos*. Entre otras misiones, el Banco de San Carlos, que era un banco oficial, es decir, fundado con el patrocinio del Estado, estaba encargado de la administración de la Deuda pública, los tristemente célebres *Vales reales*, que el gobierno nunca pagó. A causa de esto y de una deficiente administración, el Banco de San Carlos, a quien Pedro Tedde (1988) ha llamado «un gigante con los pies de barro», entró en el siglo XIX en práctica suspensión de pagos, aunque su vida estuvo llena de complejas vicisitudes a través de la torturada historia política del primer tercio del siglo (si bien se ha escrito bastante sobre el Banco de San Carlos, empezando por el conde de Mirabeau en 1785, la historia definitiva es la citada de Tedde, de la que el propio autor publicó una excelente síntesis en 2007).

Para poner remedio a la larga parálisis del Banco de San Carlos se fundó en 1829 el *Banco Español de San Fernando*. En cierta manera la fundación del San Fernando fue una solución a la larga crisis de los Vales reales, ya que estuvo basada en un «arreglo» entre el Estado y los accionistas privados del San Carlos por el cual éstos renunciaban a sus créditos contra aquél a cambio de acciones del nuevo banco; ello implicaba que los accionistas se contentaran con recibir un real por cada ocho que se les debía; pero en la situación desesperada en la que se encontraban desde hacía nada menos que treinta años (desde entonces no habían cobrado dividendos y sus acciones no valían nada en el mercado), no les quedaba más remedio que aceptar.

Durante sus primeros quince años, el Banco de San Fernando emitió billetes en pequeñas cantidades y descontó letras, pero, sobre todo, prestó al gobierno. Con pocas variaciones, ése había de ser su papel durante el resto de su vida. En 1844 se fundaron dos sociedades bancarias más, el *Banco de Isabel II* (en Madrid) y el Banco de Barcelona. El Isabel II (una de las primeras empresas en que figuró José Salamanca) inmediatamente se convirtió en rival del de San Fernando. La competencia entre ambos bancos hizo que la circulación fiduciaria se multiplicara y el crédito se abaratara en Madrid, pero al cabo de poco tiempo la crisis de 1847-1848 y la temeridad e inexperiencia de ambas instituciones, en especial del Isabel II, pusieron

a los dos al borde de la quiebra. El gobierno no encontró más solución que la fusión de ambos en 1848, fusión de la que surgió el *Nuevo Banco Español de San Fernando*, que, abrumado por el pasivo del Isabel II (que había hecho grandes préstamos a compañías que resultaron insolventes), llegó a 1850 en situación de virtual suspensión de pagos, aunque a la larga logró recuperarse. La Ley de Bancos de Emisión de 1856 lo rebautizó con el nombre de *Banco de España*[1].

El *Banco de Barcelona*, la empresa señera del banquero Manuel Girona, con privilegio de emisión en la ciudad condal, capeó mucho mejor la crisis gracias a una política prudente y conservadora, que lo convirtió en el banco privado de más peso y prestigio durante todo el siglo. El tercer banco de emisión fundado antes de 1850, el de Cádiz, comenzó como sucursal del Isabel II y se independizó al fusionarse éste con el San Fernando. Durante



Manuel Girona, fundador de Banco de Barcelona, fue el primer gran banquero privado español.

[1] El primer gobernador del Banco de España, Ramón Santillán, fue el inspirador de la reforma fiscal conocida como de Mon-Santillán, autor de la primera historia del Banco (1865) e historiador económico distinguido.

los años de euforia en los Cuarenta se fundaron numerosas instituciones bancarias, casi todas efímeras [2].

El medio siglo a partir de 1850 puede subdividirse para nuestros propósitos en dos períodos de longitud casi idéntica, con el año 1874 como divisoria.

3.2 Los años 1850-1874

El primer período es de grandes fluctuaciones. Comienza con una economía deprimida de resultas de la crisis de 1848 y a través de la expansión (no exenta de interrupciones) de 1854 a 1864, entra en un período azaroso e incierto que comprende la crisis de 1866, la Revolución de 1868, la guerra de Cuba, la proclamación y la abdicación de Amadeo I, la sublevación cantonal y la guerra carlista. Si el período es agitado desde los puntos de vista económico y político, también lo es desde el de la historia bancaria. En efecto, en el corto espacio de esos veinticinco años el sistema bancario experimentó una fuerte expansión (1855-1864), seguida de una fuerte crisis y contracción (1864-1870), para terminar en un proceso de reconversión a una nueva estructura cuyo paso más importante se da con la disolución de los bancos provinciales de emisión y la concesión del monopolio de emisión al Banco de España.

Examinemos brevemente las etapas más sobresalientes de esta agitada trayectoria. La crisis de 1848 había interrumpido el primer proceso de expansión bancaria en la España contemporánea. La legislación y la política antiexpansionistas que acompañaron a la depresión mantuvieron a la banca en un estado embrionario hasta 1855, aunque una cierta recuperación poscíclica y la intensa actividad mercantil provocada por la guerra de Crimea estimularon las presiones de los medios financieros en favor de una política más expansiva. Ésta vino con la legislación progresista de 1855-1856, que abrió la mano en materia de empresas ferroviarias y bancarias, pero no en materia de sociedades industriales o mercantiles. Consecuencia de esta nueva política fue el gran crecimiento de empresas ferroviarias y bancarias. Dos tipos de bancos aparecieron, siguiendo las directrices marcadas por la legislación (*Leyes Bancarias de 1856*): de un lado, *bancos de emisión*, a razón de uno por plaza, autorizados para emitir billetes con arreglo a unas normas de encaje metálico bastante estrictas y a practicar préstamos y descuentos casi exclusivamente. Por otro lado, las llamadas *sociedades de crédito*, bancos de negocios de estructura inspirada en el *Crédit Mobilier*

[2] Tortella (1973, cap. II); ver también Artola (1978, I, pp. 20-21). Sobre el Banco de Barcelona, Cabana (1978); Blasco (2007); y Blasco y Sudrià (2010).

francés, sin capacidad para emitir billetes, pero con amplias facultades para participar en toda clase de negocios. Era prácticamente inevitable que este sistema bancario improvisado, en lugar de contribuir al desarrollo de la industria o de la agricultura, volcase su capacidad crediticia al servicio de las compañías ferroviarias, cuya estructura societaria, actividad intensa y, sobre todo, apoyo oficial, las hacían campo en apariencia muy atractivo para la inversión.

Sede del Banco de Santander, el banco privado más antiguo de España (aventajó al de Bilbao por unos meses).

El crecimiento del sistema bancario durante el período 1856-1864 es notable: el número de bancos de emisión pasó de tres a 20 y el de sociedades de crédito de cero a 35 durante los diez años que siguieron a la legislación progresista. Si contamos algunas otras sociedades bancarias que no encajan en estas categorías, más las dos sucursales entonces existentes del Banco de España, un sistema que apenas contaba con cinco o seis sociedades bancarias en 1855 (los bancos emisores de Madrid —con el nombre de Banco de San Fernando, luego de España—, Barcelona y Cádiz, más algún que otro banco en Barcelona, Zaragoza y Valencia) alcanzaba los 60 establecimientos dos lustros más tarde. Pero tras este fulminante crecimiento se ocultaban profundos defectos estructurales, el más importante de los cuales era la falta de diversificación en los activos: la mayor parte

de éstos se concentraba en préstamos a las compañías ferroviarias y casi todo el resto se había invertido en Deuda pública. Cuando, hacia 1864, se descubrió que el tráfico ferroviario no bastaba para cubrir ni los gastos variables de la mayor parte de las compañías, que se vieron obligadas a suspender pagos, las consecuencias para la banca fueron las previsibles: muchos establecimientos también suspendieron pagos, y no pocos cerraron sus puertas definitivamente, dejando muchos millones en deudas impagadas. Siguió un pánico financiero y bursátil y, pocos años más tarde, la Revolución de 1868.

En el decenio que sigue a 1865 el número de bancos se redujo drásticamente. A principios de 1874 la cifra no estaba muy por encima de 15, de los cuales la mayoría eran bancos de emisión; las sociedades de crédito, que eran las que más se habían comprometido en sus préstamos a los ferrocarriles, desaparecieron con tanta rapidez como habían llegado. Casi la única que sobrevivió estos avatares, aunque muy disminuida en su capital y actividad, fue el Crédito Mobiliario Español, la sucursal española del *Crédit Mobilier* de los hermanos Pereire, la primera y mayor de las fundadas con arreglo a la ley de 1856. Entre 1870 y 1874 aparecieron nuevos bancos, no muchos, de aspiraciones más modestas, dedicados sobre todo al crédito hipotecario, modalidad descuidada casi por completo en años anteriores [3].

La Oferta monetaria durante este período se situó claramente dentro del esquema de pleno contenido: oro y plata constituían aproximadamente el 90 por 100 de la circulación. Pese al gran desarrollo del sector bancario, el dinero creado por éste (billetes más cuentas corrientes) se mantuvo en proporciones pequeñas, aunque quizá creció a más velocidad que la moneda metálica. En total, la composición de la Oferta monetaria queda reflejada de manera aproximativa en el Cuadro 6.1:

Cuadro 6.1 Composición aproximada de la Oferta monetaria hacia 1865 (en millones de pesetas)

Billetes	100
Cuentas corrientes	60
Plata	250
Oro	1.100
OFERTA MONETARIA (M_1)	1.510

FUENTE: Banco de España (1970a).

[3] Tortella (1973, caps. III, IV, VII y VIII).

Esta estimación, basada en los trabajos de Rafael Anes y de Gabriel Tortella, incluye el encaje bancario, que habría que deducir para poder hablar propiamente de dinero en circulación. El encaje bancario en 1865 era de unos 60 millones. Lo aproximado del cuadro se debe sobre todo a lo incierto de la información que poseemos acerca de las actividades monetarias de las sociedades de crédito. Los bancos de emisión estaban obligados por ley a publicar balances claros; las sociedades de crédito tenían más libertad, e hicieron uso de ella publicando pocas cuentas y confusas. De modo que no podemos estar seguros acerca de sus cuentas corrientes; y aunque sabemos que, pese a la prohibición, algunas emitieron papel moneda, no sabemos con exactitud cuántas lo hicieron ni en qué volumen.

3.3 Los años 1874-1900

La segunda etapa, aunque no exenta de fluctuaciones, no presenta altibajos tan bruscos como la que acabamos de comentar; durante ella los sistemas monetario y bancario adquirirán algunos de sus rasgos más duraderos. Quizá el acontecimiento más trascendental de este lapso tenga lugar a su comienzo: la investidura en el Banco de España del monopolio de emisión de billetes para todo el ámbito nacional [4]. La razón de esta investidura tuvo muy poco que ver con consideraciones de política monetaria, aunque probablemente, dadas las peculiares características del sistema monetario español, la medida era inevitable a plazo medio: un sistema de patrón fiduciario necesita un mínimo de centralización en la creación de dinero. Dice Adam Smith, en el capítulo X de *La riqueza de las naciones*, que la concesión de privilegios por la corona inglesa rara vez se hizo para favorecer el interés público, sino más bien para «extraer dinero» al beneficiario del privilegio; esa máxima se transpone a la perfección al «Gobierno provisional de la República española» que a principios de 1874, desesperado por la falta de medios, concedió el monopolio de emisión al Banco de España para obtener de éste un préstamo a fondo perdido por la entonces fabulosa suma de 125 millones de pesetas. Además del monopolio, el Banco fue autorizado a emitir billetes por encima del duplo de lo que había podido emitir hasta entonces, tope que nunca había alcanzado ni de lejos. A partir de este importante jalón en su historia, el Banco utilizó a fondo el privilegio de emisión, al tiempo que prestaba generosamente al Tesoro. Con esto el Banco, en esencia, lo que hacía era, en frase que ha hecho fortuna, «monetizar la Deuda pública».

[4] El decreto de concesión (19 de marzo de 1874) iba firmado por José Echegaray, ministro de Hacienda del «Poder Ejecutivo de la República» presidido por el general Francisco Serrano. Ver Tortella (1973, pp. 314-317).

El Banco prestaba al gobierno, y el público, al aceptar los billetes, prestaba al Banco.

Así resultó que el volumen de billetes en circulación —parte cada vez más importante de la oferta monetaria— vino a depender mucho más de los problemas presupuestarios del Estado que de las directrices de una determinada política monetaria. El volumen de billetes en circulación aumentó muy rápidamente durante el último cuarto de siglo, a una tasa del 11 por 100 anual, lo cual implica que el volumen se doblase cada seis años y medio. A esta velocidad pronto se alcanzó el tope de emisión, pero el gobierno fue aumentando éste a medida que se necesitaba.

En el momento de recibir el Banco de España el monopolio había en el país unos quince bancos de emisión en funcionamiento (alguno, sin embargo, sólo funcionaba de manera nominal). La mayor parte de éstos fueron anexionados voluntariamente (otros, como los Bancos de Barcelona y de Bilbao, se opusieron sin ambages a lo que ellos consideraron, no sin fundamento, una limitación ilegal de sus derechos, ya que sus privilegios de emisión no habían caducado) al Banco de España, que los convirtió en sucursales, y abrió algunas otras. Así, el Banco, que no había tenido más que dos sucursales (en Alicante y Valencia) durante el período anterior, se encontró a finales de 1874 con unas 17; y continuó su política de expansión hasta alcanzar 58 a finales de siglo. Esta expansión no dejó de plantear problemas de competencia y rivalidad en varias plazas, sobre todo en aquellas donde había tradición bancaria, como Barcelona y Bilbao. Pero el Banco de España contó con el apoyo firme del gobierno cualquiera que fuese el partido en el poder, y estos problemas nunca le afectaron seriamente.

En diciembre de 1872 se había fundado el *Banco Hipotecario* bajo auspicios oficiales y por motivos muy similares a los que propiciaron el otorgamiento del monopolio de emisión al Banco de España, es decir, un abultado préstamo al Estado. El Banco Hipotecario pronto disfrutó de su monopolio propio de emisión, no de billetes, sino de obligaciones hipotecarias. Hay motivos sobrados para suponer que el Banco Hipotecario, al menos durante su primer cuarto de siglo, hizo más honor a su origen que a su nombre, es decir, prestó más al Estado que a los particulares, de modo que contribuyó a complementar la labor de banquero del Estado que llevaba a cabo el Banco de España: éste prestaba al Estado sobre todo a corto plazo, con fondos recaudados mediante la emisión de billetes; el Hipotecario prestaba a largo plazo con fondos que procuraba mediante la emisión de obligaciones hipotecarias. El Banco Hipotecario es el primer integrante de un grupo que durante el siglo XX se hará numeroso: los institutos de crédito oficial[5].

[5] Casares (1984); Lacomba y Ruiz (1990).

Este período se inicia con una situación de *desmantelamiento general en la banca privada* a consecuencia de la crisis de 1866 y sus secuelas, desmantelamiento que se completa con la absorción por el Banco de España de la mayor parte de los emisores. Esto dejó reducida la banca privada a un puñado de instituciones cuyo abolengo y envergadura les habían permitido resistir tantos embates y conservar el optimismo suficiente para rechazar las ofertas del nuevo monopolista; los más importantes de estos supervivientes fueron los bancos de Barcelona, Bilbao y Santander, más el ya mencionado Crédito Mobiliario. De modo que este último cuarto de siglo fue un período de reconstrucción, mucho más gradual que el crecimiento, durante los años 1855-1864, del sistema bancario. Además de la relativa lentitud en el desarrollo, fueron notas distintivas del proceso el predominio de la banca mixta, la importancia mucho menor de los negocios ferroviarios, el eclipse de la banca andaluza, la especialización de Madrid en el crédito oficial, el inicio de la decadencia de la banca catalana y el auge poderoso de la banca vasco-navarra.

La división legal de los bancos entre los de emisión y los de negocios, o sociedades de crédito, tiene una clara justificación doctrinal. Los bancos emisores obtenían la mayor parte de sus recursos ajenos en forma de pasivo exigible a corto plazo (billetes y cuentas corrientes) y, por tanto, se especializaban en operaciones a corto plazo también (préstamos y descuentos). Las sociedades de crédito obtenían sus recursos a largo plazo (capital y obligaciones) y podían comprometer una parte sustancial de sus activos en créditos a largo plazo también (promoción de empresas, suscripciones, préstamos renovables). Pero en la práctica la división no tuvo éxito, en gran medida porque las sociedades de crédito hicieron mal uso de sus prerrogativas (emitiendo billetes indebidamente y haciendo inversiones especulativas). Entretanto, algunos bancos de emisión, como los de Santander y Bilbao, comenzaron a simultanear sus actividades comerciales con la obtención de fondos a largo y su empleo en la promoción y el crédito a empresas. Esta modalidad continuó practicándose durante el último cuarto del siglo sobre todo en el País Vasco, con éxito creciente por el Banco de Bilbao y más tarde también por el Banco del Comercio. No cabe duda que el gran auge económico de Bilbao, debido en gran parte pero no exclusivamente a la exportación y a la metalurgia del hierro, creó una demanda para este nuevo tipo de banca, que durante estos mismos años triunfaba en el país europeo de más rápido y profundo desarrollo industrial, Alemania.

En Cataluña, por contraste, sea porque una más larga tradición bancaria y comercial obstruyó el impulso innovador de sus banqueros, sea porque por razones sociológicas o estructurales la industria allí predominante, la textil, no demandara ese tipo de servicios bancarios, la banca mixta no prosperó; pero tampoco lo hizo la especializada, porque a partir de 1884 aproximadamente la mayor parte de las instituciones bancarias catalanas,

tanto comerciales como de negocios, iniciaron un largo proceso de contracción que terminó con la desaparición de casi todas y culminó, treinta y seis años más tarde, en la sonada quiebra del octogenario Banco de Barcelona.

Junto a los bancos por acciones, grandes sociedades anónimas reguladas por el Código de Comercio y leyes especiales, había, por supuesto, una red de *bancos y banqueros privados*, que preexistía a los bancos modernos, cuya era comenzó, como vimos, en 1782. En muchos casos esta red tenía importancia menor, al estar constituida por pequeños prestamistas dedicados más al préstamo consuntivo que al productivo (y a menudo designados peyorativamente como *usureros*). Sin embargo, sobre todo en las ciudades de cierta envergadura, esta red crediticia representaba un auténtico papel productivo, contribuyendo a la financiación de la industria y el comercio. Sobre todo en Barcelona y Madrid la red de banqueros privados cuenta con números y nombres de relieve. Así lo muestran los estudios de Castañeda (1993) sobre las redes de descuento de letras en Barcelona, de Tedde (1983) sobre los banqueros privados en Madrid, el de Otazu (1987) sobre la casa Rothschild en Madrid, el de Rosés (1993) sobre la banca mutua en Barcelona y el de García López (1987) sobre la banca privada en Asturias. También hay evidencia de complementariedad entre ambos sistemas bancarios, al igual que la hubo entre bancos de emisión y sociedades de crédito. Se dieron casos en que un banco emisor y una sociedad de crédito se asociaron, y lo mismo ocurrió entre bancos por acciones y casas de banca privadas [6].

Otro elemento que también debe tenerse presente al describir el sistema crediticio es el de las *cajas de ahorros*. Éstas tienen diferentes orígenes: en algunos casos, como en el de la más antigua, la Caja de Madrid, fundada en 1838, nacieron como apéndice de un preexistente Monte de Piedad (Titos, 1989); en general, las cajas nacieron con objetivos más asistenciales que financieros, tratando de fomentar el hábito del ahorro entre las clases modestas, como ha puesto de relieve Manuel Titos (1991) y como fue el caso en todo el mundo (Tedde, 1991); pero en algunas ocasiones fueron los bancos los que crearon sus propias cajas con objeto de drenar el pequeño ahorro. El crecimiento de estas cuentas a plazo fue muy fuerte durante el último cuarto del siglo XIX, y, sobre todo en el norte, las cajas, ya en el siglo XIX, trascendieron su función benéfico-social y, en palabras de Titos (1991), «comenzaron a desarrollar un papel económico notable» [7]; sin embargo, la verdadera importancia económica de las cajas de ahorros no se manifiesta hasta el siglo XX. Otra parte integrante del sistema financiero en el siglo XIX fue la *Caja de Depósitos*, entidad relativamente efímera que, fundada en 1852 con objeto de recibir los depósitos judiciales y forzosos, pronto se

[6] Tortella (1973); Pascual y Sudrià (1993).

[7] Tortella (1973, Apéndice D); Tortella (1974, II, X).

convirtió en una gran depositaria de ahorro privado; sin embargo, la apropiación indebida que el gobierno hizo de los fondos de la Caja puso a ésta en virtual suspensión de pagos durante la crisis de 1866, y tuvo que ser liquidada en años posteriores (Titos, 1979).

En cuanto al sistema monetario, lo más sobresaliente en estos años son los fenómenos que antes estudiamos: expansión considerable de la oferta monetaria en su conjunto (si bien es verdad que en los países adelantados el crecimiento de esta magnitud fue mucho mayor); y cambio radical en su composición, con la desaparición del oro y el predominio absoluto de la moneda fiduciaria, de plata y billetes, con una presencia creciente de las cuentas corrientes.

El Cuadro 6.2, que se inspira en el trabajo de los mismos autores que el anterior (incluido también el de Pedro Tedde), nos ofrece una estimación de la Oferta monetaria (sobre el significado de la expresión M_1, ver Capítulo 14) a finales del siglo XIX [8]. La comparación con el cuadro 6.1 revela numéricamente los fenómenos monetarios que venimos comentando.

Cuadro 6.2 Stock monetario y Oferta monetaria en 1900 (millones de pesetas)

Billetes	1.600
Cuentas corrientes	960
Plata	1.300
Oro	395
STOCK MONETARIO	4.255
(Encaje oro)	(395)
(Encaje plata y billetes)	(610)
ENCAJE	–1.005
OFERTA MONETARIA (M_1)	3.250

FUENTE: Tortella (1974).

Uno de los fenómenos de este período más debatidos posteriormente es el de la *decadencia de la banca catalana*. Las causas, sin duda complejas, pueden resumirse con la siguiente frase: las desventajas de ser adelantado. Del lado de la oferta de crédito, los éxitos admirables de la fórmula del

[8] Para una estimación posterior y ligeramente distinta, Martín Aceña (1985, Apéndice V). Aunque esta estimación es más correcta, la poca diferencia y el deseo de facilitar la comparación con el Cuadro 6.1 nos hacen mantener la anterior.

Banco de Barcelona durante tantos años dieron sin duda a los banqueros catalanes (que es casi tanto como decir barceloneses) un apego a las prácticas establecidas que les impidió advertir cuándo había llegado el momento de cambiar. (Y cuando lo hicieron, ya en el siglo XX, demostraron una lamentable impericia en las nuevas prácticas). Del lado de la demanda, la industria con mayor arraigo en Cataluña, la textil, es tradicionalmente un sector que recurre poco a la financiación externa. Éste es el caso de la inglesa y de la francesa, y lo es también de la catalana. En Cataluña la industria textil dio el tono, y difundió la aversión a una estrecha dependencia entre industria y banca (Rosés, 1993). Tallada (1946) describe expresivamente esta actitud del industrial catalán, para quien pedir un préstamo era un trago humillante. Cuando nació la demanda para una banca mixta, fue la banca no catalana la que tenía experiencia y la que compitió con éxito con la catalana en su propio territorio [sobre este tema ver Sudrià (2007)].

En el País Vasco, por el contrario, la banca nació con una inclinación por las actividades de tipo mixto, de ayuda y compenetración con la gran empresa. Apoyada en el rápido desarrollo económico de la región y en la formidable capacidad de ahorro de los ciudadanos, la banca vasca se estableció con firmeza durante el último cuarto del XIX e incluso comenzó a extender sus actividades y sucursales fuera de la zona.

4. El mercado de capitales

El primer mercado oficial de valores en España fue la Bolsa de Comercio de Madrid creada por Real Decreto de 10 de septiembre de 1831. Al mismo tiempo se creaba el Colegio de Agentes de Cambio de Madrid; ambas instituciones estaban estrechamente relacionadas, porque sólo los agentes del Colegio estaban autorizados a operar en la Bolsa. En realidad, la Bolsa de Madrid no se creaba sólo para facilitar las transacciones —que hasta entonces se habían llevado a cabo en corros informales, comúnmente llamados *bolsines*—, sino también para dar seguridad jurídica a las transacciones: por eso se creaba el Cuerpo de Agentes, que tenían carácter de notarios especializados en operaciones de títulos. Esta misión de la Bolsa como garante jurídico ha sido común a casi todas las bolsas del mundo (Michie, 2010). Como señala Hoyo (2007), no obstante, la Bolsa de Madrid no terminó con los bolsines, que, aunque menos seguros jurídicamente, eran más ágiles y con frecuencia, por ser pequeños, fácilmente autorregulados. El más importante de estos bolsines era la llamada Bolsa de Barcelona, que operaba en el Colegio de Corredores de Comercio Reales de Cambios de esa ciudad y que hacia 1851 empezó a publicar las cotizaciones de una veintena de acciones de compañías, casi todas ellas barcelonesas (Fontana, 1961).

No sorprende saber que mientras la Bolsa de Madrid «ya desde sus primeras operaciones, fue esencialmente un mercado de Deuda Pública» la de Barcelona negociaba de forma mayoritaria títulos privados, aunque por supuesto también cotizaba en ella la Deuda pública. Poco a poco, a lo largo del siglo XIX, ambos mercados convergieron en cuanto a la composición de los títulos negociados: en especial, aunque al terminar el siglo aún predominaban en la Bolsa de Madrid los títulos públicos, los privados se habían ido abriendo paso lentamente: primero fueron los bancos, en especial el Banco de España, luego las compañías de ferrocarriles, las de seguros, las mineras, las de servicios municipales (agua, gas, más tarde electricidad) las que hicieron su aparición sobre el parqué madrileño.

Entretanto surgieron nuevos bolsines en las ciudades más comerciales e industriales, como Bilbao y Valencia. El bolsín de Bilbao se convirtió en 1890 en la segunda bolsa oficial de España, ya que la venerable Bolsa de Barcelona no adquirió carácter oficial hasta 1915.

Como pertenecientes a un país atrasado, las bolsas españolas permanecieron inestables y poco profundas durante todo el siglo XIX. Al fin y al cabo, el tamaño de una bolsa depende del volumen de la oferta y la demanda, es decir, del volumen de ahorro y del número de sociedades anónimas de suficiente tamaño como para salir al parqué. Como país relativamente pobre que era, el ahorro en España era escaso en comparación con la Renta Nacional. Una indicación de este hecho es que tanto la Deuda pública como los títulos de empresas privadas (en especial ferrocarriles) a menudo fueron lanzados en la Bolsa de París o en la de Londres. Por el lado de la demanda, los estudios que se han hecho sobre los Registros Mercantiles provinciales muestran que las sociedades anónimas fueron una exigua minoría en el siglo XIX frente a las colectivas y comanditarias. Oferta y demanda, por tanto, eran pequeñas en el mercado de capitales español: esto contribuía a una gran inestabilidad, porque un rumor sobre un valor o un acontecimiento político podía provocar con mucha facilidad grandes vaivenes al ser tan escasos los valores cotizados. Así ocurrió durante todo el siglo, en que las grandes alzas y caídas bursátiles fueron muy frecuentes (Hoyo, 2007, pp. 27-40; Fontana, 1961).

5. Conclusiones

Para concluir, recapitulemos las afirmaciones de más trascendencia contenidas en esta sección:

1. Desde el punto de vista monetario y bancario, el siglo XIX es un período de *transición incompleta*. Una medida del relativo atraso del

sistema bancario al finalizar el siglo nos la da la abrumadora importancia relativa que conservaba el Banco de España. Basta un dato: sus cuentas corrientes eran el 75 por 100 del total bancario. En sistemas más evolucionados, el banco central tiene mucho menos peso relativo. Otras medidas de este atraso nos las brinda Martín Aceña (1985a). En 1900, los depósitos bancarios no eran más que el 3,3 por 100 de la Renta Nacional, proporción muy baja, que treinta años más tarde se habría multiplicado por 7. El grado de desarrollo en comparación con Europa también era muy bajo. Un indicador muy comúnmente utilizado, el coeficiente de Activos Financieros Totales en proporción a la Renta Nacional era en España de 39 en 1900 cuando la media europea era de 104 y en Italia, el país más comparable, era de 61. Por otra parte, el sector privado iba aún a experimentar cambios y sobre todo adiciones importantes, como veremos en el Capítulo 14, que modificarían totalmente la situación de fin de siglo. También la evolución de la Velocidad de Circulación del Dinero nos indica este carácter transicional del sistema financiero.

2. En esta época se consagra, precozmente, el *patrón fiduciario* en España. La moneda de oro, abandonada entre 1873 y 1883, no se vuelve a recuperar jamás, pese a repetidos intentos. Este factor, junto con el déficit crónico de la balanza comercial, hace que la peseta se vea sujeta a devaluaciones periódicas en los momentos en que una crisis de confianza (política, militar o de cualquier otro tipo) corta el flujo de capital extranjero que financiaba el déficit en los pagos exteriores corrientes: ejemplos clásicos son las depreciaciones durante la Guerra de Cuba y en los últimos años de la dictadura de Primo de Rivera. La implantación del patrón fiduciario no fue una política deliberada, sino más bien, como dicen los franceses, un *pis aller*, un mal arreglo: lo prueban los continuos esfuerzos por retornar al patrón oro. La consecuencia fue que en ningún momento se utilizó la política monetaria como estímulo al desarrollo. En lugar de devaluar para fomentar las exportaciones, las crisis de depreciación iban inevitablemente seguidas de drásticas políticas de austeridad de efectos netamente depresivos. Pero esto ya es entrar en el siglo XX. En todo caso, esta precocidad en la implantación del patrón fiduciario, por a regañadientes que fuese, da un carácter marcadamente original a la historia monetaria española en el contexto de la Europa occidental.
3. La evolución del sector bancario revela la búsqueda de una estructura adecuada para la financiación del crecimiento, de utilización de *la banca como instrumento de desarrollo*, de acuerdo con lo teorizado por Schumpeter, Gerschenkron o Cameron. En la etapa primera

hay una consciente imitación de Francia en lo relativo a sociedades de crédito, que fracasan por razones análogas a las del fracaso del Crédit Mobilier francés: temeridad, inexperiencia y una peligrosa desproporción entre inversiones y activos líquidos. En la segunda etapa, junto con la exclusividad del monopolio de emisión otorgada al Banco de España, hay mayor discrecionalidad particular en la organización de la banca privada, y profundas alteraciones en su estructura organizativa y geográfica.

4. Lo que sabemos sobre el mercado de capitales concuerda con las anteriores consideraciones sobre los otros aspectos del sector financiero. España se proveyó en el siglo XIX de Bolsas de Valores o bolsines, como lo hizo de bancos, cajas de ahorros y de un sistema monetario; pero estas instituciones, como la economía (y la política) en su conjunto se mantuvieron en las etapas iniciales de su desarrollo. Las Bolsas, en concreto, permanecieron fragmentadas, poco profundas, muy dependientes de los acontecimientos políticos, volcadas sobre todo a la financiación del Estado, y muy inestables.

Para terminar señalemos que el caso español durante el siglo XIX (y durante el XX) parece ajustarse bastante a las hipótesis de Gerschenkron acerca del papel de los bancos en países atrasados, donde sustituyen a los mecanismos de mercado en la generación de fondos prestables y en la promoción de empresas industriales. En esto España encaja dentro del mismo grupo que Alemania o Japón, donde los bancos han tenido una función tan crucial dentro del proceso de industrialización y modernización.

7. El Estado en la economía

1. La evolución de la Hacienda

El de la Hacienda en el siglo XIX es uno de los problemas clave de la economía española. En todos los países lo es, cierto, pero lo es tanto más en aquéllos, como España, en los que el continuo desequilibrio entre ingresos y gastos plantea serias dificultades a otros sectores económicos, desde el mecanismo ahorro-inversión hasta las relaciones internacionales.

Que la Hacienda española planteaba serios problemas que reclamaban pronta resolución era algo evidente para los políticos de la época, en especial para los del Partido Liberal, que hicieron lo posible por solucionarlos. En realidad, uno de los rasgos capitales de la transición del Antiguo Régimen al sistema estatal moderno es la transformación de la Hacienda. En general, la Hacienda del Antiguo Régimen, no sólo en España, sino en todos los países, era una institución arcaica heredada del feudalismo y retocada por el absolutismo, que carecía de los principios más elementales de equidad, flexibilidad e incluso de coherencia jurídica. A pesar de estos defectos, la Hacienda preliberal duró siglos, y no hizo quiebra hasta que las exigencias de la modernización pusieron en evidencia sus limitaciones. Estas limitaciones se manifestaron en un déficit creciente, que terminó por plantear problemas políticos cuya resolución era imposible en el marco del Antiguo Régimen. Todas las grandes revoluciones que marcan el paso de la Edad Moderna a la Contemporánea tienen un origen fiscal (la inglesa en

el siglo XVII, la norteamericana y la francesa en el XVIII), y la solución se encuentra en la creación de un Estado moderno caracterizado por estar dotado de un Parlamento más o menos representativo, una de cuyas misiones fundamentales es aprobar un presupuesto de gastos e ingresos estatales y vigilar su cumplimiento.

Los requisitos de un sistema tributario moderno, de los que carecían los sistemas del Antiguo Régimen son los siguientes: *equidad*, principio con arreglo al cual la carga fiscal se distribuye entre los contribuyentes en proporción a su capacidad de pago; *legalidad*, según el cual sólo hay obligación de pagar aquellos impuestos aprobados por el Parlamento (lo cual implica jurídicamente que los ciudadanos paguen sólo aquellos tributos que sus representantes han aprobado en su nombre); *generalidad*, que es el correlato fiscal de la igualdad ante la ley, principio por el cual todos deben pagar, sin exenciones personales ni territoriales, y las únicas diferencias vienen determinadas por el principio de equidad; *suficiencia*, es decir, los ingresos del Estado deben ser suficientes para cubrir los gastos; en otras palabras, no debe haber déficit; *simplicidad*, según el cual los impuestos deben ser pocos y evitar la doble imposición, es decir, sobre cada base impositiva solamente debe recaer un impuesto; *neutralidad*, que expresa la exigencia de que el sistema tributario no distorsione mucho el sistema de precios relativos; y *flexibilidad*, por el cual el volumen total recaudado debe guardar proporción con la renta nacional, creciendo cuando ésta crece y disminuyendo cuando ésta disminuye. En realidad, la falta de este último atributo fue lo que hundió a las Haciendas antiguas, porque al crecer las economías los gastos crecieron también, y al no hacerlo los ingresos debido a esa inflexibilidad, los déficits se hicieron excesivos. Es de observar que la falta de flexibilidad venía determinada en gran parte por la falta de equidad: como en general pagaban más los pobres que los ricos, los ingresos apenas crecían al crecer la renta. Y aquí estaba el nudo del problema: para remediar la situación y flexibilizar el sistema impositivo había que hacer pagar a los ricos: pero éstos no estaban dispuestos a hacerlo sin mayor control sobre el gasto, lo cual implicaba mayor poder político. La única solución radicaba en un sistema político representativo: la revolución.

Como casi todo lo demás, la transición hacia la modernidad de la Hacienda se hizo en España muy despacio. Como señala Comín (1990b, p. 860), sólo se han hecho dos verdaderas reformas tributarias en España, la de 1845, que ahora vamos a examinar, y la de 1977, que veremos en el Capítulo 15. Los intentos de modernizar la Hacienda se remontan ya al siglo XVIII, con el proyecto de «única contribución» del marqués de la Ensenada. Pero un siglo más tarde, las cosas estaban aún peor. Hasta 1845 el sistema fiscal español era un mosaico desordenado y asistemático que violaba

todos los principios antes enunciados: no sólo estaban casi exentas las clases privilegiadas, sino que la Iglesia y la nobleza a menudo tenían prerrogativas cuasi-fiscales, es decir, recaudaban en nombre propio rentas que se parecían mucho a los impuestos. La fiscalidad variaba de unas regiones a otras, e incluso había impuestos específicos de una ciudad o comarca («servicio de Navarra», «seda de Granada»). Los impuestos eran una superposición de figuras incompletas y cambiantes, con nombres a menudo pintorescos («paja y utensilios», «siete rentillas», «renta del bacalao»), con la anomalía de que el Estado se llevase una parte del impuesto que recaudaba la Iglesia («participaciones en diezmos»). Como consecuencia de la ausencia de equidad, generalidad, legalidad y simplicidad, tampoco había ni suficiencia ni flexibilidad (ni probablemente neutralidad) [ver Comín (1990)].

En gran parte, como ha mostrado en especial Fontana (1971, 1973a, y 1977), las tensiones y luchas entre liberales y absolutistas (más tarde carlistas) durante la primera mitad del siglo XIX giran en torno a la reforma de la Hacienda. Los liberales tratan de llevar a cabo una reforma con arreglo (más o menos) a los principios antes descritos y los absolutistas tratan de mantener las cosas como estaban (para Fernando VII, por ejemplo, un presupuesto era un documento subversivo atentatorio contra la potestad real). Por eso, característicamente, se dan varios intentos de reforma liberal, en concreto por las Cortes de Cádiz y más tarde por las del Trienio, y también hay intentos de reforma absolutista (Martín de Garay y Luis López Ballesteros), que trataban de aumentar los ingresos sin cambiar lo esencial del sistema. Todas fracasan, por razones tanto políticas como técnicas.

Tan sólo cuando terminó la guerra carlista (los carlistas lucharon encarnizadamente contra el liberalismo, en gran parte contra los principios fiscales de equidad, legalidad y generalidad), y con el establecimiento de los moderados en el poder, pudo emprenderse la tan esperada reforma tributaria. El plan de reforma provenía de Ramón Santillán, militar y hacendista que, entre otras distinciones, ostenta la de haber sido el primer gobernador del Banco de España. El ministro de Hacienda, Alejandro Mon, apadrinó el plan en las Cortes y logró su aprobación por ley en 1845. Entre los que deben guardar gratitud a la reforma están los historiadores, porque desde entonces se publican anualmente no sólo las cuentas de la Hacienda, sino muchas estadísticas con ellas relacionadas, como las de comercio exterior. A pesar de que conservaba graves defectos que ahora examinaremos, la *Reforma Mon-Santillán de 1845* marcó un hito fundamental en la modernización de la Hacienda española. Santillán supo unir el impulso modernizador con un prudente respeto a las posibilidades, incorporando muchas novedades francesas y aunando rasgos del sistema tributario del Reino de

Ramón Santillán, hacendista, historiador
y primer gobernador del Banco de España.
Retrato de José Gutiérrez de la Vega.

Aragón y del de Castilla, conservando figuras tradicionales y mejorando sólo lo que era posible mejorar. El cuadro impositivo quedó simplificado y racionalizado, con una clara división entre impuestos directos e indirectos, pero el mayor de sus problemas posiblemente fuera el conservar la insuficiencia: el déficit que se arrastraba del sistema antiguo siguió plagando al nuevo.

Se hicieron varias reformas parciales al esquema de Mon-Santillán: era natural que el edificio fuera sufriendo retoques. Comín señala entre los más importantes el intento de Laureano Figuerola en 1869 de sustituir los *consumos* (ver más adelante) por un impuesto directo más avanzado, el *repartimiento personal*, que fracasó rotundamente, quizá porque en pleno Sexenio revolucionario los experimentos eran muy arriesgados. Aparte del arreglo de Camacho, que luego veremos, y que era poco más que una operación de Deuda, el otro retoque serio es el de Fernández Villaverde, en los umbrales del siglo XX y que veremos en el Capítulo 15.

2. Política fiscal: el Presupuesto

Lo primero que salta a la vista al examinar los presupuestos del Estado español en el siglo XIX es un déficit crónico, esto es, que los gastos sean de ordinario mayores que los ingresos. El Gráfico 7.1 y el Cuadro 7.1 muestran de manera palpable lo que se significa al hablar de «déficit crónico». Una inspección sumaria de las cifras presupuestarias anuales [1] revelaría que durante la segunda mitad del siglo XIX sólo hubo cuatro años en que el presupuesto se saldara con superávit (1876, 1882, 1893 y 1899)[2].

La consecuencia principal del persistente déficit presupuestario era la acumulación de Deuda pública, cuyos intereses pesaban gravemente sobre los gastos del presupuesto. Como media, los pagos por servicio de la Deuda pública vinieron a ser más de la cuarta parte de los gastos presupuestarios durante el período 1850-1890 (el 27 por 100). Si le añadimos los pagos a clases pasivas, en total los compromisos contraídos por el Estado con sus acreedores en dinero o en servicios pasados venían a significar más de la tercera parte del gasto. Se incurría así en un círculo vicioso: el peso de la Deuda causaba el déficit; y el déficit se financiaba con nueva Deuda. Se pagaban las deudas viejas (o parte de ellas, como veremos) con deudas nuevas. En términos reales esto significaba un alto sacrificio para los contribuyentes, porque si bien parte de la Deuda se difería con nuevas deudas, otra parte, más los intereses, salía de los bolsillos de los españoles, y no de los más prósperos por cierto. Para agravar aún más las cosas, los apuros del Estado para mantenerse solvente, y los repudios o bancarrotas parciales a los que de cuando en cuando recurría, eran bien conocidos de los prestamistas, que exigían altos intereses por sus préstamos, ponían condiciones muy duras y exigían fuertes garantías para resarcirse de los riesgos inherentes en

---

[1] *EP*; Tortella (1981, pp. 132-133); Comín (1985, 1988), *passim*.

[2] Hay que advertir que los compiladores de las *EP* practicaron una pequeña anomalía contable que disimulaba el persistente y embarazoso déficit. Este truco elemental consistía en incluir la Deuda pública dentro de los ingresos presupuestarios, bajo la rúbrica «recursos extraordinarios»; la Deuda pública, bien es sabido, se emite precisamente para cubrir el déficit, que es la diferencia entre gastos e ingresos ordinarios, es decir, ingresos habituales que no endeudan al Estado. Por tanto, para restaurar la verdad contable, debemos restar de los ingresos, como mínimo, la cuantía recaudada por Deuda pública, que la *EP* ofrece al detallar los ingresos extraordinarios, que es lo que se ha hecho en Tortella (1981) y en los numerosos trabajos de Comín. No todos los historiadores han sabido salvar este pequeño escollo, pese a que el «truco contable» de la *EP* ya ha sido advertido por Martín Niño (1972, pp. 63-65), e incluso desvelado por el propio González de la Peña, compilador de la *EP*, en el preámbulo, p. XIX; todo lo cual hace más sorprendentes los naufragios en el escollo.

prestar a un cliente de dudosa solvencia, y para lucrarse aprovechando la escasa capacidad de negociación de un gobierno en tales condiciones. Además de repercutir sobre los impuestos, el déficit permanente dañaba a los empresarios agrícolas e industriales, que difícilmente encontraban financiación en un mercado de capitales como el español, donde el gran demandante era el Estado. Frente a un cliente de tal envergadura, las necesidades de la industria y de la agricultura parecían pequeñas a los prestamistas de la época. Banqueros y financieros negociaban en Deuda pública sin apenas prestar atención a la demanda insignificante de los sectores productivos. En una palabra, los déficits presupuestarios agravaban la escasez de capital que aquejaba a los agricultores y a la industria.

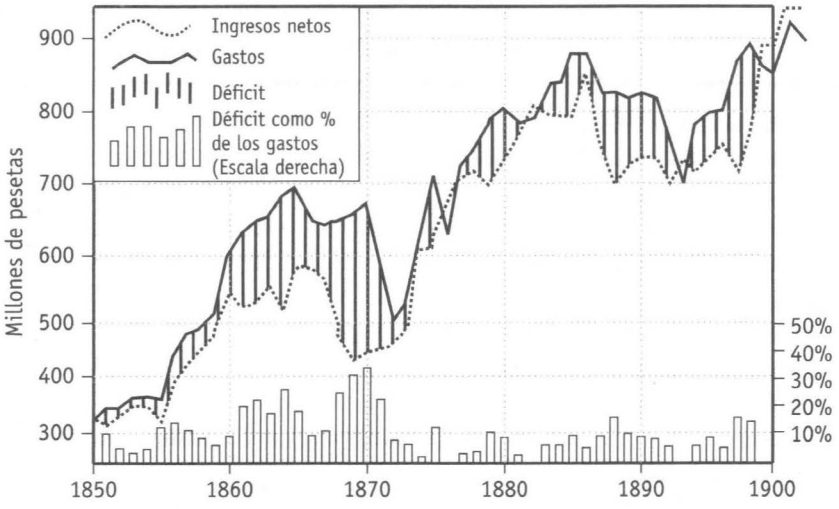
Cuadro 7.1 Ingresos, gastos y saldo presupuestario, 1850-1906 (millones de pesetas corrientes y medias quinquenales)

	Ingresos	Gastos	Saldo
1850-1854	337	353	–16
1855-1859	422	467	–45
1860-1864	521	663	–142
1865-1869	536	748	–170
1870-1874	541	748	–108
1874-1880	737	784	–48
1881-1886	818	863	–45
1887-1892	760	825	–65
1893-1898	820	842	–22
1899-1906	1.022	970	53

FUENTE: Comín (1988), *passim*, con algún cálculo propio.

Examinadas someramente las consecuencias del déficit crónico, podemos preguntarnos por sus causas. Una de ellas ya la hemos visto: el déficit de un año se debe al de los anteriores. Otras causas relativas al gasto las veremos más adelante, aunque podemos ya decir que se refieren a la rigidez de ciertas atenciones, como las militares y las eclesiásticas. Pero veamos ahora cuáles eran los problemas del otro lado del balance, es decir, por qué se quedaban cortos los ingresos. Para ello basta con examinar el Cuadro 7.2, que nos da la participación proporcional de los distintos impuestos y otros recursos dentro del total de ingresos para el período 1850-1890. Lo primero que sorprende es que la contribución de *inmuebles, cultivo y ganadería,* el principal impuesto sobre la agricultura (aunque también incluía la propie-

Gráfico 7.1 Ingresos, gastos y saldo presupuestario, 1850-1902



FUENTE: *EP*, vols. 1891 y 1909.

dad urbana), aportase poco más de la quinta parte de los ingresos; sorprende porque, en un país como era España en la segunda mitad del siglo XIX, la agricultura sin duda había de representar más de la mitad de la renta nacional, y quizá más de las tres cuartas partes. (En 1962, después de un largo proceso de industrialización, la agricultura aportaba no el 21, sino el 26 por 100 de la renta nacional). Es evidente, por tanto, que el sistema de impuestos era especialmente benigno con los terratenientes, los poseedores de la mayor parte de la riqueza del país. Esto no es ninguna novedad y era bien sabido entonces.

El impuesto de inmuebles, cultivo y ganadería, también llamado «contribución territorial», se creó con la reforma de 1845 reuniendo una serie de antiguas contribuciones sobre la tierra. Su dificultad primordial estribaba en conocer la riqueza imponible; a falta de este dato, se empezó a cobrar por repartimiento: se presupuestaba un ingreso global, y la cifra se repartía luego por provincias y por municipios. En julio de 1846 se creó una Dirección General de Estadística de la Riqueza cuya finalidad, naturalmente, era censar la riqueza agrícola mediante la confección de un catastro que sirviera para la adecuada recaudación del impuesto. Pero la tarea no era fácil (de «ardua» y «espinosa» la tilda el redactor de la *Estadística de los presupuestos*), no tanto por razones técnicas cuanto por la resistencia encarnizada de los propietarios, que ocultaban el valor de lo que tenían para evadir el impuesto. Se decidió, a poco de creada la Dirección General, que el

Cuadro 7.2 Ingresos presupuestarios acumulados, 1850-1890 (en millones de pesetas)

	Pesetas	%
1. Contribución territorial	4.915	21,3
2. Contribución industrial y de comercio	930	4,0
3. Cédulas personales	110	0,5
4. Impuesto sobre sueldos y asignaciones	604	2,6
5. Impuesto sobre derechos reales	601	2,6
6. Timbre del Estado	1.149	5,0
7. Renta de Aduanas	3.064	13,3
8. Consumos + aguardientes, licores y alcoholes	1.965	8,5
9. Tarifas de viajeros y mercancías	170	0,7
10. Tabacos	3.339	14,5
11. Estanco de la sal	560	2,4
12. Loterías	1.921	8,3
13. Venta de bienes nacionales	1.292	5,6
14. Propiedades y derechos del Estado	331	1,4
15. Minas de Almadén, Arrayanes, Río Tinto y otras	199	0,9
16. Redención del servicio militar	299	1,3
17. Casas de Moneda	119	0,5
18. Minas	52	0,2
19. Otros conceptos	1.439	5,9
20. TOTAL	23.059	100,0

FUENTE: Calculado a partir de *EP*, 1891.

procedimiento catastral (el más exacto) era demasiado caro y largo; se prefirió uno más barato y expeditivo, basado, casualmente, «en las relaciones que de [sus fincas] presentaban los contribuyentes» (Tomás y Valiente, 1971, p. 225). Puede imaginarse la exactitud del «registro de fincas» así formado. Este sistema de «registro de fincas» o «amillaramiento» se completaba con las llamadas «cartillas de evaluación», que determinaban el producto líquido por hectárea en función de la clase de terreno y el tipo de cultivo. También en las cartillas abundaba el fraude. Como dice Martín Niño (1972), la «Administración central no pudo luchar frente a los contribuyentes defraudadores, ayudados casi siempre por las autoridades municipales». He aquí una de las vertientes económicas del caciquismo.

Señalemos de paso que se consideró demasiado caro y largo el catastro, porque se pensó que llevaría veinte años a razón de 4,3 millones de pesetas

anuales. Teniendo en cuenta que el año en que menos se recaudó por ese impuesto (1852) se obtuvieron 74 millones de pesetas y, por otra parte, que se estimaba durante la época (con moderación, como veremos) que se venía a ocultar aproximadamente el 50 por 100 de la riqueza real, si gracias al catastro ésta se hubiera conocido y hubiera tributado, no es mucho suponer que la recaudación hubiese aumentado en 37 millones anuales, el 50 por 100 de la recaudación anual más baja. Júzguese si hubiera valido la pena emprender con rapidez el catastro pagando su coste estimado. En cuanto a la duración de veinte años, el catastro impositivo se inició por fin en 1906 (sesenta años después de haber sido rechazado por demasiado caro y largo) y tardó no ya veinte, sino más de cincuenta años en concluirse; pero esto no fue por problemas técnicos, sino políticos y sociales (Malefakis, 1971, pp. 457-469). Añadamos que, sobre la base de la información catastral, en el siglo XX se pudo comprobar que la riqueza territorial resultaba ser más del doble de la anteriormente estimada.

Durante todo el período que nos ocupa hay una continua tensión entre los propietarios, que ponen en juego toda su influencia política para evitar que se conozcan sus tierras, y el Ministerio de Hacienda, que reitera en repetidas disposiciones lo que es y era obvio al observador más superficial: «que la contribución territorial, tal y como se había establecido, era muy inferior a las antiguas» (*EP,* 1891, p. 225). Lo prueba el hecho de que en las provincias donde cabía la comparación, la riqueza territorial en 1879, según el «registro de fincas», era equivalente a la reseñada en el Catastro del marqués de la Ensenada, compilado unos ciento veinte años antes. Si esto hubiera sido cierto, implicaría que no había habido mejora alguna en los métodos productivos durante todo ese tiempo, que no había aumentado en absoluto la producción y, por tanto, que había disminuido radicalmente la productividad del trabajo: todo lo cual es muy inverosímil.

Las leyes se sucedían recomendando y tomando medidas para conocer mejor la riqueza imponible, pero su resultado era nulo. «Las cartillas de evaluación no han sido retocadas desde 1860, con grave perjuicio de los ramos de la agricultura que han sufrido depreciación en el último cuarto de siglo, y quizá con indebido provecho de los que han mejorado de valor», decía el preámbulo de una ley de 1885, tratando con primorosa delicadeza a aquellos que se beneficiaban de la inmovilidad administrativa.

La *Reseña Geográfica y Estadística* de 1888 (pp. 489-493) decía de los datos sobre la riqueza inmueble de la Dirección General de Contribuciones que eran «necesariamente incompletos». Según la *Reseña*, los datos de las siete provincias que habían sido bien estudiadas por el Instituto Geológico mostraban que se venía a ocultar el 46 por 100 de la riqueza inmueble, cifra que consideraban altísima pero que, si le añadimos la ocultación parcial, es decir, la infravaluación de las tierras conocidas, seguramente se quedaba

corta. En Alcalá de los Gazules (provincia de Cádiz) la ocultación llegaba al 78 por 100. Había casos curiosos de ocultación a la inversa, como el de Jerez de la Frontera, donde los prados y baldíos declarados eran cerca del doble de los que había en realidad. Para entender este curioso fenómeno hay que saber que en los viñedos jerezanos, en cambio, la ocultación era de tipo normal. La razón es obvia: los propietarios de viñedos hacían pasar sus tierras por baldíos para tributar mucho menos o no tributar. La revista *La Agricultura Española,* de Valencia, señalaba el 15 de octubre de 1899 que la ocultación de tierras a efectos tributarios en Andalucía (la zona mejor catastrada) oscilaba entre el 28 por 100 en Cádiz y por encima del 100 por 100 en Córdoba (es decir, en Córdoba se ocultaba más de lo que se declaraba).

Las consecuencias de todas estas ocultaciones y resistencias por parte de los contribuyentes eran las que hemos visto: el bajo rendimiento del impuesto sobre la tierra, en beneficio de los propietarios y en perjuicio de todos los demás. El impuesto era además muy inflexible: entre 1850 y 1890 lo recaudado en su concepto aumentó en un 112 por 100, mientras que la recaudación general aumentó en un 134 por 100. Es decir, a pesar del enorme aumento de tierra en explotación gracias al proceso desamortizador, la contribución territorial fue de los impuestos de menor crecimiento, superado sólo en su lentitud por el impuesto de minas, otro regalo a los propietarios, que creció en un 105 por 100.

No se piense, sin embargo, que esta ocultación sistemática beneficiaba a todos los propietarios por igual; muy al contrario. Eran los grandes, con influencias políticas en Madrid y en los ayuntamientos, con grandes extensiones difíciles de recorrer y medir, los que podían hacer los mayores fraudes. El pequeño propietario, con menos posibilidades de ocultación y de influencia, a menudo se veía agobiado por los impuestos, ya que, al cobrarse por repartimiento, cuanto más evadían los grandes más tenían que pagar los pequeños. De modo que, aunque en total lo recaudado estaba muy por debajo de las posibilidades del sector agrícola en su conjunto, el clamor de muchos propietarios contra la excesiva presión fiscal no carecía de justificación.

Algo parecido puede decirse de la *contribución industrial y de comercio* que, recayendo, como su propio nombre indica, sobre las actividades comerciales e industriales, hubiera debido rendir al menos el doble de lo que rendía. Para la recaudación de este impuesto también se seguía el sistema de repartimiento, éste por el método de agremiación de contribuyentes por localidades, atribución de una cuota por gremio, y repartimiento por el gremio de esa cuota entre los miembros. Ni que decir tiene que el sistema favorecía a los poderosos e influyentes y los problemas de desigual carga eran similares a los de la contribución territorial. Si difícil era estimar la riqueza imponible en bienes inmuebles, calcúlese la dificultad de conocer la

base imponible en actividades tanto más arduas de rastrear, como el comercio o incluso la industria.

Éstos eran los *impuestos directos* que proporcionaban una cuarta parte de la recaudación total. Prácticamente todo el resto de lo recaudado corría a cargo de los impuestos indirectos (el Ministerio de Hacienda incluía entre los directos muchos impuestos que, en realidad, son indirectos). Si los impuestos directos ya resultaban regresivos, los indirectos, por su propia naturaleza, lo eran (lo son) aún más. Regresivos son los impuestos de *cédula personal* (de hecho una capitación, que grava a todos por igual, pobres y ricos) e incluso el de *sueldos y asignaciones,* porque los asalariados, e incluso los funcionarios, no constituyen los grupos más prósperos de la población: rentas, dividendos y beneficios escapaban a este tributo. Estos dos impuestos no aportaban conjuntamente más que un 3 por 100. Algo más contribuían los impuestos de *derechos reales y* de *Timbre del Estado,* que son también indirectos aunque el primero puede resultar progresivo. Pero el gran recurso del presupuesto eran los impuestos sobre el consumo, que venían a aportar unas dos quintas partes del total. Se incluye aquí la *renta de Aduanas,* los odiados *consumos,* el impuesto de *aguardientes, licores y alcoholes* (desgajado del general de consumos en 1888), el impuesto sobre el *transporte*, los productos de los monopolios o *estancos del tabaco y la sal.*

De los restantes ingresos, los más importantes son los de *Loterías*. A este respecto quizá convenga señalar el hecho curioso de que, según la *Estadística de los Presupuestos*, los ingresos provenientes de la *desamortización* durante esos cuarenta años fueron menores que los de Loterías. Hay varias explicaciones para este fenómeno en apariencia sorprendente. En primer lugar, no todos los bienes desamortizados están incluidos en esta estadística: se excluyó gran parte de los municipales (una fracción relativamente pequeña, sin embargo). En segundo lugar, ya sabemos que a partir de 1875 los ingresos de la desamortización empezaron a decaer rápidamente; por el contrario, los ingresos de loterías aumentaron durante esos años. En tercer lugar, los impagos en las compras de bienes de desamortización eran altos. Con todo, es notable el bajo volumen de ingresos por desamortización; se confirma la frecuente afirmación de que la desamortización como expediente fiscal no fue la panacea que se esperaba. Es un hecho sabido que el importe de los bienes desamortizados vendidos (al que habría que restar los impagos para obtener la cifra efectivamente recaudada) entre 1855 y 1895 ascendió a unos 1.964 millones, cifra similar a los ingresos por Loterías entre 1850 y 1890. Otros ingresos de una cierta consideración provenían de las *propiedades y derechos del Estado,* de los pagos por *redención del servicio militar* y los provenientes de las *Casas de Moneda.*

En resumen: un sistema tributario que recaía con mucha más fuerza sobre los pobres que sobre los ricos y que carecía de la flexibilidad necesaria

para cubrir el gasto público. Y esto después de la reforma de Mon y Santillán.

¿Cómo se repartían los gastos? Ya hemos visto que un tercio iba a *Deuda y Clases pasivas.* Otro tercio se empleaba en *gastos militares y de policía,* más *mantenimiento del clero.* A este respecto es interesante observar que el mantenimiento de la Iglesia le costó al Estado durante estos cuarenta años (en que los ingresos de la desamortización alcanzaron el máximo) más de lo que ingresó por la venta de bienes desamortizados. Parece, por tanto, que el «despojo» que implicó la desamortización fue algo relativo. Los *ministerios económicos* (Hacienda y Fomento) se llevaban un 27 por 100. Las tres cuartas partes del presupuesto de Fomento se empleaba en obras públicas, y el 14 por 100, en instrucción. Más de la mitad del presupuesto de Hacienda se gastaba en la administración de Loterías y la fabricación de tabacos (para disminuir estos altos costes se arrendó el monopolio de tabacos en 1887). Entre los gastos restantes llama la atención el 1,5 por 100 que se llevaba la *Real casa.* Puede quizá pensarse que la cantidad era relativamente pequeña. Sin embargo, en los tiempos de Alfonso XII y María Cristina (¿o debemos decir de Cánovas y Sagasta?) los gastos estaban algo por debajo del nivel alcanzado en tiempos de Isabel II y en la actualidad están muy por debajo de esa proporción los gastos acumulados y conjuntos de los Ministerios de Estado y Ultramar más las cargas de Justicia, más los gastos de la Presidencia del Consejo y los de las Cortes.

Cuadro 7.3 Gastos presupuestarios acumulados, 1850-1890 (millones de pesetas)

	Pesetas	%
1. Deuda pública	7.034	27,3
2. Clases pasivas	1.697	6,6
3. Gracia y Justicia: obligaciones civiles	491	1,9
4. Gracia y Justicia: obligaciones eclesiásticas	1.471	5,7
5. Guerra	5.228	20,3
6. Marina	1.283	5,0
7. Gobernación	788	3,1
8. Fomento	2.308	9,0
9. Hacienda	4.622	18,0
10. Otros	426	1,7
11. TOTAL	25.730	100,0

FUENTE: La misma que la del Cuadro 7.2.

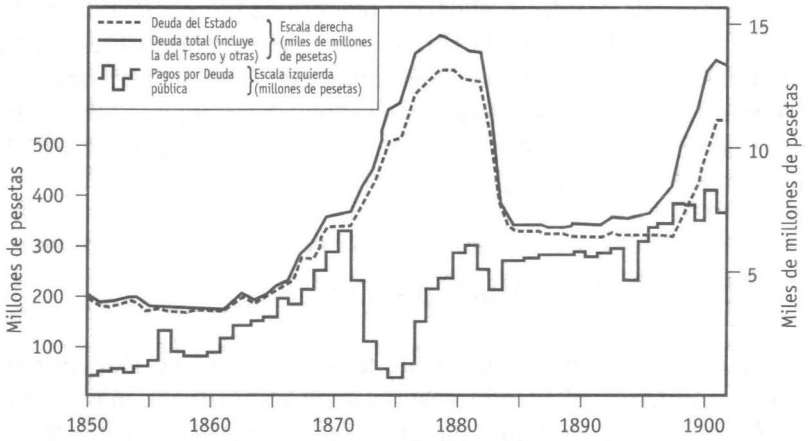
Quizá el problema más grave entre los que aquejaban a la administración presupuestaria durante esos años era el de la insuficiencia estructural: casi invariablemente se recaudaba muy por debajo, y se tendía a gastar más, de lo presupuestado. Es decir, el déficit real estaba por encima del previsto. Con estos gastos inflexibles a la baja y estos ingresos inflexibles al alza, el déficit acumulado durante la segunda mitad del siglo XIX ascendió a unos 3.185 millones de pesetas según nuestros cálculos, lo que implica un déficit medio anual de unos 65 millones, aunque, como muestra el Gráfico 7.1, las fluctuaciones en torno a la media fueron muy considerables.

3. Política fiscal: la Deuda pública

La consecuencia de que prácticamente todos los años, de manera regular, casi consuetudinaria, el Estado gastara unos 65 millones más de lo que ingresaba era un aumento continuo en el volumen de la Deuda pública: el endeudamiento del Estado. La evolución puede seguirse en el Gráfico 7.2. Hemos visto los efectos más importantes de este enorme volumen de Deuda: la necesidad de dedicar a su atención una fracción muy alta del presupuesto de gastos que, con todo y ser muy cuantiosa y suponer un enorme sacrificio al país, no bastaba para cubrir los compromisos, con lo cual bajaba la cotización de los títulos y subía el tipo de interés. En palabras de Constantino Ardanaz, ministro de Hacienda de la época, «la baja constante de los valores del Estado produce la depreciación de todos los bienes inmuebles; el alto interés del numerario, la imposibilidad de desarrollar la industria» (Martín Niño, 1972, p. 52). El interés del numerario perjudicaba a la industria porque a ésta le resultaba excesivamente caro el capital que necesitaba. La baja de los valores del Estado depreciaba los bienes inmuebles porque la Deuda pública se admitía por su valor nominal en pago de los bienes nacionales. El precio que se pagaba por una Hacienda regresiva y mal administrada era alto: por un lado, una desamortización mal planeada y socialmente injusta; por otro, un encarecimiento del capital en un país donde éste escaseaba notoriamente.

Los orígenes de la gran masa de Deuda pública que se arrastró en España durante todo el siglo XIX son bastante inmediatos: se remontan al reinado de Carlos IV y la Guerra de Independencia. Las innumerables campañas del período causaron un enorme endeudamiento que los sucesivos gobiernos, empezando por el de Godoy, fueron incapaces de pagar (pese a la desamortización a que éste recurrió). En realidad, la causa del desequilibrio presupuestario y el crecimiento de la Deuda estaba en la ruptura del equilibrio alcanzado durante el siglo XVIII, que permitía que el exceso de los gastos sobre los ingresos domésticos se compensase con las «remesas americanas»,

Gráfico 7.2 Deuda pública en circulación y pagos ejecutados por Deuda pública, 1850-1905



FUENTE: Ministerio de Hacienda (1976), II, p. 677; *EP,* estado 91, col. 4; y 1909, estado 169, col. 4.

es decir, con el excedente de los impuestos pagados por las colonias sobre los gastos del gobierno en América. Los anormales gastos militares del período 1793-1815 se combinaron con una disminución de los ingresos por las siguientes razones: una, el empobrecimiento del país; dos, el caos administrativo y la disminución de la capacidad recaudatoria del Estado; y tres, quizá la más importante, la interrupción de las remesas americanas, que ya nunca se restauraron íntegramente, y cuya última esperanza se desvanece tras la derrota final en Ayacucho (1824).

Los problemas presupuestarios y de la Deuda constituyen el telón de fondo de las feroces disensiones políticas del reinado de Fernando VII. A su muerte la Deuda exterior había crecido enormemente y pesaba como una losa sobre los gobiernos de la Regencia, a lo que se vinieron a añadir los gastos de la guerra carlista, que empobrecía la capacidad productiva del país y la capacidad recaudatoria del Estado, al tiempo que aumentaba los gastos y atentaba contra el crédito del gobierno ante los prestamistas nacionales y extranjeros. Éste era uno de los legados de Fernando VII. En esta situación el gobierno Mendizábal recurre a la misma solución a la que había recurrido Godoy para resolver el problema de la Deuda y de los déficits: la desamortización eclesiástica. La principal diferencia entre el plan de Godoy y el de Mendizábal está en que éste era a mucho mayor escala.

Durante el resto del siglo la tónica general de los problemas de la Deuda y las soluciones dadas siguen con pocas variaciones las pautas marcadas durante el reinado de Fernando VII. Déficits continuos, enormes acumula-

ciones de Deuda, y «arreglos» o «conversiones» periódicos, consistentes esencialmente en repudios parciales, más o menos pactados con unos acreedores con frecuencia resignados, aprovechados en muchas ocasiones. En general, como ocurre ya bajo Fernando VII, puede hacerse una distinción entre la actitud de liberales y conservadores con respecto a la Deuda; estos últimos eran mucho más partidarios del repudio. Los liberales o progresistas, en cambio, orientados hacia una política de desarrollo y *laissez-faire* económicos, consideraban necesaria la importación de capital y, por tanto, estaban más a favor de la responsabilidad fiscal. Su gran panacea era la desamortización que, además de restar poder a aristócratas y terratenientes (cosa que no hizo) y aumentar la superficie cultivada y, por ende, incrementar la producción y abaratar los alimentos, había de proporcionar los recursos para llenar el vacío que la falta de remesas americanas había dejado en el presupuesto.

Aunque en varias ocasiones resolviera problemas candentes, la desamortización a la larga distó mucho de solucionar las deficiencias estructurales del presupuesto. La Deuda creció continuamente, si bien con interrupciones debidas a los «arreglos», durante el siglo. Si hacia 1850 la Deuda estaba en torno a los 3.900 millones, a principios del siglo XX sobrepasaba los 12.300 millones; en los primeros años de la Restauración había alcanzado niveles aún mayores. La historia de los arreglos de la Deuda es, como diría Luis María Pastor, uno de los primeros historiadores de la moderna Hacienda española, como para sacarle a uno los colores a la cara. Cameron tiene al respecto un párrafo memorable[3]:

> Las deudas viejas eran consolidadas, diferidas, reformadas y reactivadas, pero raramente pagadas. Los títulos dejaron de ser inversiones, siquiera especulativas, para convertirse en simples fichas de juego. En la década de 1840 la Bolsa de París cotizaba seis valores españoles diferentes; sus cotizaciones iban del máximo de 40 por 100 del valor nominal a un mínimo del 2,5 por 100. Un inversor despechado escribía en 1850: «La historia de los empréstitos españoles es una triste, continua y vergonzosa «historia de un TIMO». [Los compradores de títulos de un Estado respetable] no se esperan o se preparan para que los esquilen como si estuvieran en una casa de juego, jugando a las cartas, en las carreras o en la ruleta [...] Durante los últimos treinta años el crédito de España ha caído tan bajo que la simple expresión «valores españoles» es casi sinónima de los epítetos de la más oprobiosa naturaleza, que nos abstenemos de especificar».

Aparte de las laberínticas y fraudulentas manipulaciones anteriores a 1830, estudiadas a conciencia y claramente expuestas por Fontana, las tres conversiones más importantes del siglo XIX son las de Bravo Murillo

[3] Cameron (1961, p. 406). Traducción nuestra.

(1851), Camacho (1882) y Fernández Villaverde (1899-1900). No fueron las únicas, ni mucho menos. El mecanismo era esencialmente idéntico en todas ellas. Consistía en crear y emitir un nuevo tipo de Deuda —generalmente con un apelativo interesante como «consolidada», «amortizable» o «hipotecaria»— en medio de una campaña de relaciones públicas que daba la impresión de que de entonces en adelante se iban a cumplir con puntualidad las obligaciones contraídas. Se ofrecía de inmediato a los tenedores de títulos antiguos el canje o «conversión» de esos títulos por los nuevos, con pérdida sin duda (en el capital, en el interés o en ambos) para los acreedores, pero con el aliciente de adquirir activos más seguros que los anteriores. Se negociaban con ellos los términos de modo que el gobierno se aligerase de una parte sustancial de la Deuda en condiciones aceptables a la mayoría de los tenedores. En estas negociaciones el gobierno siempre tenía la baza decisiva: prometer que los tenedores de los nuevos títulos serían mejor tratados que los de los antiguos (promesa que también se había hecho en la conversión anterior). Estas maniobras y estos chalaneos eran la obsesión de políticos y hombres de negocios en el período que nos ocupa: Torquemada, el usurero metido a banquero de las novelas de Galdós, habla en su lecho de muerte de «conversión» sin que se llegue a saber si se refiere a la de la Deuda o a la de su alma.

El famoso arreglo de Bravo Murillo, tras la reforma hacendística de Mon y Santillán y tras la suspensión de pagos debida a la crisis de 1848, fue una bancarrota mal camuflada, que consolidó en una «deuda del personal» los atrasos debidos a los funcionarios públicos y en una «deuda del material» los impagos a los proveedores del gobierno, rebajando además unilateralmente intereses y principal de las deudas exterior e interior, sin por eso acelerar los pagos o las amortizaciones. La indignación de los acreedores ingleses fue tal que lograron que se cerrase la Bolsa de Londres a todos los valores españoles.

La Deuda se redujo ligeramente a partir de 1854, gracias a la política progresista basada en utilizar la desamortización para pagar a los tenedores; pero esta política fue abandonada por los gobiernos posteriores, moderados y unionistas, que prefirieron las aventuras militares al cumplimiento de los compromisos. Como protesta, la Bolsa de París imitó a la de Londres y prohibió los títulos españoles en 1861. A partir de entonces, y como consecuencia de su carácter acumulativo, la Deuda aumentó de manera exponencial; y también los pagos. La relación entre el crecimiento de la Deuda y la inestabilidad política del período 1864-1876 la he sugerido en otro lugar (Tortella, 1973, caps. VII-VIII). Baste señalar aquí la situación literalmente catastrófica que se deduce del Gráfico 7.2, en que se puede apreciar que de 1871 a 1874 los pagos por atenciones de la Deuda se vienen abajo por la total incapacidad del presupuesto de soportarlos. Estos desembolsos

habían llegado a significar más de la mitad del presupuesto de gastos en 1870-1871, en un momento en que los ingresos disminuían (véase Gráfico 7.1). Para pagar la Deuda había que emitir más Deuda, pero ni esto era solución, porque la cotización estaba tan baja que para ingresar 15 pesetas había que endeudarse por 100 (sin contar los intereses). La suspensión de pagos era inevitable: en el ejercicio de 1870-1871 se presupuestaron 432 millones para el pago de la Deuda, pero sólo se pagaron 327; y la tendencia continuó. En 1871-1872 se destinaron 331 y se pagaron 228; al año siguiente se destinaron 308 y se pagaron 109; al siguiente se asignaron 238 y se pagaron 55. Las asignaciones bajaban, pero los pagos lo hacían mucho más: en 1874-1875 no se pagaron más que 40 millones: se habían asignado 89... Ante tal desastre los arbitrios, los remedios, los arreglos y las conversiones se sucedieron en cascada. En 1870 se había renovado el arriendo de las ventas de las minas de Almadén a los Rothschild mediante un préstamo de unos 42 millones de pesetas. En 1872 se creaba el Banco Hipotecario a cambio de una serie de empréstitos y se rebajaba de forma unilateral el pago de intereses de la Deuda. En 1873 se arrendaban las minas de Río Tinto por 94 millones. En 1874 se daba el monopolio de emisión de billetes al Banco de España a cambio de una donación de 125 millones. En 1876, el arreglo de Salaverría volvía a rebajar el interés que se pagaba a la Deuda pública; y en 1881-1882, la conversión de Camacho, mediante la emisión de una «deuda amortizable» al 4 por 100, reducía drásticamente el interés y el principal a pagar. Desde esta perspectiva a largo plazo es como debe verse esta famosa conversión. Camacho, que había sido ministro de Hacienda con Sagasta en los años del Sexenio, seguramente había meditado en profundidad desde entonces sobre cómo resolver el aplastante problema de la Deuda.

La reforma o conversión de Camacho fue seguida de un período bastante apacible por lo que se refiere a la Deuda, en gran parte gracias a la transformación del sistema monetario, en concreto a la desmonetización del oro (véase Capítulo 6). Uno de los rasgos más destacados de la reforma fue que garantizó a los tenedores extranjeros que los intereses se pagarían en París o en Londres en francos o en libras. Éstos son los años en que la peseta comienza su proceso de depreciación, que alcanzará su apogeo a fin de siglo: la garantía de pago en moneda extranjera, por tanto, añade un gran atractivo a esta Deuda exterior, que muchos españoles compran precisamente para protegerse de la depreciación. La conversión fue un éxito; pero el pago de los intereses en moneda extranjera entrañó una considerable exportación de oro que, unida al déficit comercial y a la exportación especulativa, terminaron con el stock áureo español hacia 1890. A partir de entonces la puntualidad en el pago de la Deuda exterior volvió a resultar problemática; si España hubiera tenido un superávit comercial o de invisi-

bles, esto hubiera supuesto una entrada de oro que compensase la salida debida a la Deuda exterior; pero como probablemente no era así (ver Cap. 5, sección 4), el país tenía que seguir endeudándose (importando capital, privado o público) para seguir pagando su deuda. Sin duda esta consideración contribuyó a la proclamación del Arancel de 1891, radicalmente proteccionista, en un intento de disminuir el déficit comercial.

La situación se agravó muy seriamente con el comienzo de la Guerra de Independencia de Cuba en 1895, porque su financiación produjo un nuevo crecimiento de la Deuda, una gran alza de precios y una fuerte caída de la cotización exterior. El comprar las esterlinas y los francos necesarios para pagar la Deuda exterior resultaba cada vez más caro por la baja de la peseta (y contribuía a esa baja); a ello se añadía el problema de la fuerte inflación. El desastroso fin de la guerra tuvo que ir acompañado por otra reforma del sistema de Hacienda: la «estabilización» de Villaverde cumplió este papel. Entre sus medidas estaba una nueva conversión de la Deuda y otro arreglo, consistente en un nuevo recorte en los derechos de los tenedores. El «affidavit» de López Puigcerver eliminó del pago en moneda extranjera a los tenedores españoles o domiciliados en España. La conversión de Villaverde recortó los intereses y los principales de las Deudas interiores.

Tras esta sucinta historia de las conversiones de la Deuda cabe preguntarse qué significado tiene esta serie de lamentables episodios. Hay cuatro preguntas en concreto que el lector debe haberse hecho. En primer lugar: ¿por qué este completo desorden, esta grave irresponsabihdad? En segundo lugar: ¿por qué prestaban los tenedores a un deudor tan fraudulento? En tercer lugar: ¿a quién perjudicaba el sistema y a quién beneficiaba? Y en cuarto lugar: ¿era España el único país donde ocurría esto?

Las causas del desorden ya las hemos visto: el déficit persistente, los impuestos insuficientes, los gastos excesivos. Pero sin duda esto pudo, al menos en teoría, haberse remediado: los impuestos pudieron haberse aumentado (a costa de terratenientes y hombres de negocios, sobre todo); los gastos, disminuido (a costa del Ejército, de la Iglesia y de los funcionarios, incluida la familia real). Si no se hizo fue porque el sistema político no tenía interés en hacerlo: el coste de restaurar el crédito público era demasiado alto. Para cualquier gobierno atentar contra el bienestar de las «fuerzas vivas» para arreglar la Deuda hubiera sido el suicidio político. Parece como si la clase dirigente española, acostumbrada desde la Edad Moderna a un Estado que gastaba más de lo que recaudaba, pero que restauraba el equilibrio con la explotación de las colonias americanas, perdidas éstas, hubiera decidido continuar como antes, confiando en que de un modo u otro alguien financiaría el déficit, y parece como si sólo la liquidación definitiva del imperio colonial hubiera producido la conmoción necesaria para que la clase política viera la necesidad de renunciar a la irresponsabilidad fiscal:

la «estabilización de Villaverde» produjo la primera serie de superávits presupuestarios de la historia de España.

Los tenedores de Deuda pública española pueden dividirse en dos grupos: los incautos y los expertos. Los incautos eran aquellos que compraban obligaciones españolas sin saber nada de las particularidades de la gestión de esta Deuda. Los expertos sabían lo que se traían entre manos, lo cual no era garantía de que ganaran, pero sí de que conocían con una cierta aproximación las reglas del juego. Los incautos, característicamente, eran pequeños inversores que adquirían los títulos a través de agentes o de bancos, y con frecuencia eran extranjeros. Los expertos eran banqueros o financieros profesionales, a menudo con buenos contactos o influencia política, que esperaban ganar con las alzas de los títulos o con las conversiones. De forma habitual prestaban directamente al gobierno para obtener de éste ciertas concesiones que les interesaban. La obtención de estas concesiones era a menudo su objetivo principal, y el perder o ganar en la Deuda les era de importancia secundaria. Ejemplos típicos los representaban los Rothschild, los Péreire, los Prost, los Guilhou y muchos otros en 1855, cuando se trataba de obtener del gobierno español concesiones bancarias y ferroviarias en buenas condiciones. Éste fue repetidamente el caso de los Rothschild, que hicieron préstamos al gobierno español para obtener el arrendamiento de las minas de Almadén, para obtener subsidios a su compañía ferroviaria en España (la MZA), etcétera; el caso del Banco de París y los Países Bajos para obtener la concesión del Banco Hipotecario; el caso del Banco de España para conseguir el monopolio de emisión; y el de tantos otros que adquirieron tierras a precios irrisorios mediante la compra de una Deuda depreciada que era aceptada a su valor nominal en pago de los bienes nacionales subastados. Porque, naturalmente, el mecanismo que mantenía este extrañísimo sistema de financiación presupuestaria en funcionamiento durante tanto tiempo era la gradual desmembración del patrimonio nacional (*stock* áureo incluido).

Los símiles individuales son a menudo muy engañosos cuando se trata de temas sociales o colectivos, pero en este caso la imagen del individuo cuyas deudas y gastos excesivos le obligan a empeñar su patrimonio es muy apropiado. Como escribe Adam Smith, «las naciones, como los individuos privados, han empezado generalmente a tomar prestado sobre lo que pudiéramos llamar crédito personal [...]; y cuando este recurso les ha fallado han pasado a endeudarse por medio de mercedes o hipotecas de ciertos bienes» [4]. El agotamiento del crédito español hacía que el Estado se viera obligado a entregar activos reales, concesiones o derechos (el Banco de España durante muchos años controló la recaudación de impuestos, y el

[4] Smith (1776, p. 863). Traducción nuestra.

Hipotecario, la renta de Aduanas en pago a sus préstamos), o a pagar precios exorbitantes por los créditos que recibía. Así, muchos prestamistas expertos, tanto españoles como extranjeros, sabían beneficiarse de esta debilidad crediticia a costa, en último término, del contribuyente español, coetáneo o venidero. Pero también podía ser que el prestamista experto se beneficiase a costa del incauto, a quien le vendía en condiciones y a precios normales títulos que, por su alto riesgo, había adquirido en condiciones excepcionales y a precios muy bajos: el incauto era luego el que corría con el riesgo del que no se le había advertido.

Y ya tenemos casi contestada nuestra pregunta acerca de los beneficiarios y los perjudicados del sistema. Beneficiarios eran no sólo los prestamistas expertos, sino, además, todos aquellos que gracias a este método de financiación del déficit podían pagar impuestos muy bajos en relación con su riqueza, o cobrar a costa del presupuesto sueldos o ingresos muy por encima de lo que justificaba su trabajo. Los perjudicados, además de los prestamistas incautos, eran los españoles en su conjunto, y en particular los contribuyentes pobres, así como los campesinos afectados por la desamortización.

Señalemos por último que España distaba de ser el único país con un grave problema presupuestario o de Deuda pública. Durante el siglo XIX parece como si estos problemas hubieran sido endémicos de la cuenca mediterránea. Egipto, Turquía, Grecia, Italia y Portugal, con variaciones de todas clases, se vieron envueltos en situaciones parecidas, si no peores. Lo mismo ocurría en América Latina. Y hubo casos en que los atrasos, las suspensiones y los repudios de la Deuda sirvieron de pretexto para una intervención extranjera: es el caso de México en 1862 o el de Egipto a partir de 1876.

4. La política comercial

El arancel de Aduanas es un impuesto más, entre los que han sido considerados al tratar del presupuesto y del déficit. ¿Por qué ocuparse de él de nuevo? Por una razón muy sencilla: el arancel es un impuesto que grava una actividad muy importante, el comercio exterior, y al gravarlo lo modifica. En otros términos, el arancel, además de un impuesto, es un instrumento de política comercial. En los manuales de economía se distingue entre «arancel fiscal» y «arancel protector», y ésta es precisamente la distinción que nos interesa aquí.

El *arancel fiscal* es aquel que se concibe como un impuesto, cuya finalidad es principalmente recaudatoria; y así eran en su origen los aranceles: un impuesto más, fácil de recaudar, similar a los derechos de puertas, a los

peajes, o a los pontazgos. Con el desarrollo de los Estados nacionales, sin embargo, pronto se echó de ver que el arancel también puede servir para inhibir el comercio; como cualquier otro impuesto, puede deprimir la actividad sobre la que recae: basta fijarlo lo suficientemente alto para que se convierta en un *arancel protector.* Ahora bien, un arancel tan alto que desanime la actividad sobre la que recae equivale a una prohibición: un impuesto que gravara con un millón de pesetas cada paquete de cigarrillos importado sin duda acabaría con la importación de tabaco, al menos con la legal. Pero no recaudaría ni un céntimo. Por eso cuando se trata de proteger a toda costa una industria nacional de la competencia extranjera, o de impedir la exportación de un determinado producto, en lugar de al arancel se recurre a la prohibición pura y simple. Es más sencilla y el resultado es el mismo. A diferencia de la prohibición, el arancel se emplea como arma doble: no sólo protege, sino que también recauda. Debe observarse, sin embargo, que, aunque cumple ambas misiones a un tiempo, lo hace de manera alternativa: cuanto más protege un arancel menos ingresos produce, y viceversa[5].

Todo esto hay que tenerlo en cuenta a la hora de enjuiciar un arancel como instrumento de política económica. Durante el siglo XIX los gobiernos españoles se debatieron entre las dos alternativas. Por una parte, los apuros del presupuesto hacían muy deseable un arancel fiscal, relativamente bajo, que permitiese un alto volumen de comercio exterior y una alta renta de Aduanas. Por otra parte, la naciente industria española, y parte de la agricultura, pedían protección contra la competencia extranjera, lo cual requería un arancel protector, alto y con poca recaudación.

Durante el siglo XIX la querella entre librecambistas y proteccionistas fue seguramente la polémica económica que más preocupó a la opinión pública, tanto en España como en la mayor parte de los demás países europeos y americanos. En gran medida era la versión económica de la polémica entre liberales y conservadores, entre progreso e inmovilismo; pero no completamente. Porque con mucha frecuencia los industriales y hombres de empresa se situaban con los liberales en todo excepto en la cuestión del arancel; en tanto que los terratenientes a menudo eran librecambistas a pesar de su postura reaccionaria en cuestiones internas. En general, el arancel afecta de manera muy clara a cada diferente sector de la economía, y cada uno de ellos tiende a propugnar la política comercial que le conviene, independientemente de su ideología en todo lo demás. Es más: resulta interesante en ocasiones ver a un mismo individuo defender el librecambio para

[5] Esto es cierto sólo a partir del nivel de máxima recaudación. Para aranceles más bajos, como es lógico, recaudación y protección están positivamente correlacionados. Pero para esos niveles el efecto protector del arancel es insignificante.

un producto y la protección para otro: característicamente, el fabricante de tejidos de algodón quiere protección para el tejido, pero libre importación de maquinaria, carbón y algodón en rama; el agricultor quiere protección para el grano, pero libre importación de abonos y maquinaria agrícola; el metalúrgico quiere protección para la maquinaria, pero libre importación de carbón y de alimentos, etcétera.

En general, conviene decirlo con claridad, la postura proteccionista tiene difícil defensa teórica; el único argumento proteccionista convincente es el que justifica la protección como un instrumento provisional, de emergencia: el famoso argumento de List en favor de las industrias en su infancia, en tanto se desarrollen y sean capaces de competir. La protección como sistema permanente tiene dos graves defectos: en primer lugar, es injusto; en segundo lugar, es ineficiente. Es injusto porque —como señalaba Flores de Lemus—, no se puede proteger a una industria sin perjudicar a otra, al consumidor, o a ambos. Y es ineficiente porque la actividad que necesita protección debe ser ineficiente: si no lo fuera, podría competir y no necesitaría protección. Por tanto, en la medida en que es injusto e ineficiente, el sistema protector es una rémora para el crecimiento de un país. Estos razonamientos son bien conocidos al menos desde Adam Smith, y serían innecesarios aquí si no fuera porque las posturas proteccionistas gozan en España (y en muchos otros países) de una popularidad entre los economistas y los historiadores que no tiene justificación ni en el plano teórico ni en el empírico.

España tiene una larga tradición de proteccionismo que se remonta al menos al siglo XV, un proteccionismo, más que arancelario, prohibicionista y monopolista del tipo que desde Adam Smith se conoce con el nombre de *mercantilismo.* Desde mediados del siglo XVIII, sin embargo, se inició una lenta evolución no tanto hacia el librecambio cuanto, más propiamente hablando, hacia el proteccionismo arancelario: es decir, se tendió a abandonar la política de prohibiciones y monopolios en favor de una política de altos aranceles. Éste es el sentido de las celebradas medidas comerciales de Carlos III; contra lo que afirma Vicens Vives, no son medidas «librecambistas», sino sólo proteccionistas. Metafóricamente hablando, ensancharon los cauces y disminuyeron los diques que el gobierno ponía al comercio colonial; pero no dejaron que éste fluyese en libertad, ni mucho menos. Es bien sabido que estas medidas relativamente liberadoras fueron seguidas de un crecimiento notable del comercio colonial y de una indudable prosperidad a ambos lados del Atlántico [6], crecimiento y prosperidad que se vieron interrumpidos por las guerras que comenzaron en la década de 1790, que

[6] Nadal y Tortella (1974, pp. 243-322); Vicens Vives (1961, pp. 520-521); Vilar (1962, III, pp. 479 y ss.).

para España no terminaron hasta 1824, con la independencia del continente hispanoamericano.

Durante el siglo XIX la política arancelaria española no es demasiado diferente de la del resto de los países de Europa occidental, aunque algo más proteccionista. Hay que tener en cuenta que, ante el evidente predominio industrial de Inglaterra, todas las naciones desarrollan un impulso de protección, intentando resguardar sus industrias incipientes de la mucho más adelantada manufactura inglesa. No está claro que esta política tuviera éxito. Los países decididamente proteccionistas, como Francia o España, se desarrollan mucho más despacio que aquéllos que por su menor tamaño, abandonando cualquier pretensión de autosuficiencia, se deciden por el librecambio y se especializan en aquellas industrias para las que tienen una ventaja comparativa: Bélgica (metalurgia), Suiza (relojería). A Prusia la política arancelaria relativamente liberal que practica hasta finales del siglo le resulta un eficaz instrumento de unificación política y de crecimiento económico. En la propia Inglaterra, el libre comercio no triunfa de forma definitiva hasta 1846, en que la legislación protectora de los cereales (las famosas *corn laws*) es derogada, y el país acepta las implicaciones del librecambio, es decir, la división internacional del trabajo y el abandono de las pretensiones de autoabastecimiento agrícola. Vale la pena señalar que el comienzo del alza en el nivel de vida de la clase obrera inglesa coincide cronológicamente con el abandono del proteccionismo y la consecuente baja en el precio relativo de los alimentos.

El abandono por Inglaterra del proteccionismo agrario tuvo indudable repercusión en el resto de Europa y propició un movimiento de opinión librecambista que alcanzó incluso a países tan protectores como Francia o España. En nuestro país este impulso se refleja en una baja muy paulatina de los derechos. Durante el reinado de Fernando VII tanto los gobiernos absolutistas como las Cortes del Trienio habían promulgado aranceles de marcado carácter proteccionista y con un alto *derecho diferencial de bandera* (se llamaba así a la cláusula arancelaria que recargaba las mercancías importadas en buques extranjeros). Este derecho diferencial de bandera, de rancio abolengo mercantilista, había sido pieza clave en las llamadas «leyes de navegación» inglesas del siglo XVII. Las Cortes progresistas de 1841 sancionaron un arancel que, aunque protector, lo era quizá algo menos que los anteriores. Sin embargo, conservaba todavía claros vestigios mercantilistas, ya que mantenía la prohibición de importar para 83 productos, entre los que se contaban algunos tan fundamentales como los tejidos de algodón, las manufacturas de hierro, la lana, el trigo y los demás cereales.

En 1849, en plena Década Moderada, y en plena depresión tras la crisis de 1847-1848, se promulgó un nuevo arancel que suavizaba el proteccionismo anterior. El número de prohibiciones se redujo mucho (a 14), aunque

casi todos los artículos cuya prohibición se había levantado quedaban gravados muy fuertemente. Subsistían las prohibiciones de importar hilados y tejidos de algodón de los tipos producidos y más consumidos domésticamente, y subsistía el derecho diferencial de bandera, aunque rebajado. No hay duda de la influencia que el movimiento librecambista tuvo en la proclamación de este arancel relativamente moderado, tres años después de la derogación de las «leyes de cereales» en Inglaterra.

A mediados de siglo la polémica entre los partidarios del librecambio y los de la protección era intensa en España, y duró hasta principios del siglo XX. No vamos a entrar aquí en el fondo del debate, que hace las delicias de algunos historiadores, pero que tiene muy poco interés desde el punto de vista doctrinal, entre otras razones porque fue un pálido reflejo, con algunas irisaciones peculiares, de los debates en Inglaterra, Francia y Prusia. Poco o nada tenían que decir los librecambistas que no estuviera ya en Smith, Ricardo o Say, mientras que los proteccionistas invocaban los argumentos de List adaptados al caso español. Si los alegatos librecambistas eran poco originales, los de los proteccionistas eran insostenibles, porque pretender que el arancel se justificaba como medida transitoria hasta que España pudiera competir con Inglaterra, era un razonamiento viciado por el hecho de que las industrias que crecen al amparo de un arancel encuentran en su propia existencia el argumento más fuerte contra la supresión del arancel: en particular era este el caso de la industria textil algodonera, citada una y otra vez por los proteccionistas como «fuente de riqueza y de empleo» que se «destruirían» si se la obligaba a competir con las industrias extranjeras.

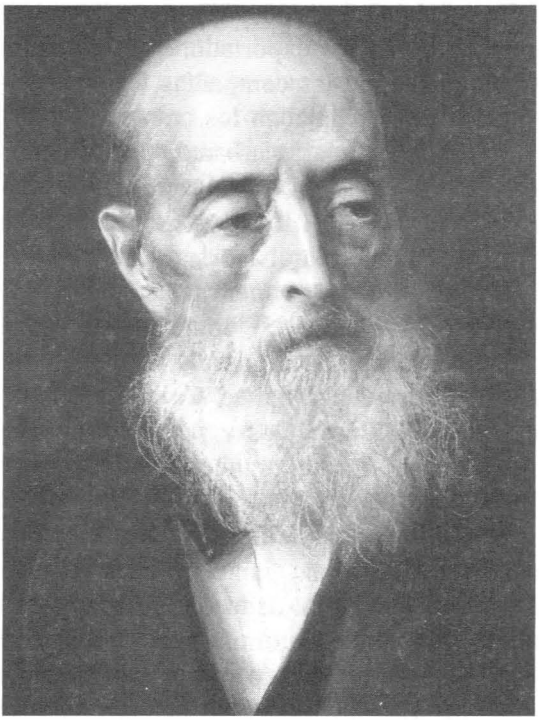
Más interés que sus argumentos tiene la filiación sociológica de ambos bandos. Los proteccionistas se agrupaban en torno a la asociación barcelonesa de fabricantes de algodón, cuyos orígenes se remontan al siglo XVIII y cuyo nombre y estructura cambiaron con frecuencia durante el XIX. La asociación ha pervivido hasta hoy con el nombre de *Fomento del Trabajo Nacional*, con el que fue conocida durante el período de su mayor influencia. El Fomento trataba de ampliar su ámbito geográfica, económica y socialmente. En los planos económico y geográfico intentaba alcanzar rango nacional agitando más allá de la provincia de Barcelona y buscando entendimiento con los cerealeros castellanos y otros sectores no competitivos. En el plano social trataba de atraerse a los obreros, en particular los del algodón, citando la amenaza del paro si se rebajaban los aranceles. Entre los más destacados defensores del proteccionismo se contaron Eudaldo Jaumandreu, Buenaventura Carlos Aribau, Juan Güell y Ferrer, Andrés Borrego, y Pedro Bosch y Labrús.

El librecambista era un grupo menos compacto, socialmente más difuso, en que la teoría y la ideología desempeñaban un papel más importante, y los

intereses económicos tenían menos peso que entre los proteccionistas, aunque contaba con el apoyo de los exportadores de vinos andaluces, de los comerciantes y mercaderes, de las compañías ferroviarias (que esperaban un aumento de tráfico si se rebajaban los aranceles) y el aliento amplio, pero amorfo y versátil, de las masas urbanas, para quienes el librecambio significaba pan barato. La principal organización librecambista era la *Asociación para la Reforma de los Aranceles*, domiciliada en Madrid y con corresponsales y organizaciones paralelas en otras ciudades. Entre los librecambistas figuraban «figuras de primera magnitud en la escena política nacional» (Vicens Vives, 1961, p. 685), como José Echegaray, Segismundo Moret, Emilio Castelar, Laureano Figuerola, Gumersindo Azcárate, Luis María Pastor, Gabriel Rodríguez y Manuel Colmeiro.

La polémica continuó durante los veinte años en que (con algunas modificaciones) estuvo en vigor el arancel de 1849, y se agudizó cuando las Cortes, en 1869, debatieron y aprobaron el «Arancel Figuerola». Este arancel ha sido repetidamente considerado como librecambista; tal calificación sólo es correcta desde un punto de vista relativo. Es cierto que es el más librecambista que se ha dado en España; pero considerado en abstracto es, todo lo más, un compromiso entre los dos campos. El Arancel Figuerola, aunque menos elevado que sus predecesores o sus sucesores, era bastante alto. La mayor parte de sus tarifas estaba entre el 20 y el 35 por 100. En palabras de un contemporáneo, «no fue [...] un paso del proteccionismo al librecambio [...], sino la sustitución por derechos protectores moderados y por ponderadas disposiciones de un sistema de prohibiciones y de obstaculización del comercio» (Gwinner, 1973, p. 269). Lo que más indignó a los proteccionistas fue que no contuviera prohibiciones y, sobre todo, la famosa «Base Quinta». La Base número 5 de la Ley de Bases Arancelarias, promulgada poco antes que el Arancel, preveía que las tarifas se rebajarían de forma gradual a partir de julio de 1875, de modo que en 1881 no hubiera ninguna por encima del 15 por 100 (se trataba de reducir el arancel a un puro papel fiscal). También escandalizó la supresión del derecho diferencial de bandera. Pero lo importante aquí es tener en cuenta que el liberalismo, real aunque relativo, del arancel dependía de que llegase a aplicarse la Base Quinta, lo que nunca sucedió. Casualmente, la restauración de Alfonso XII tuvo lugar seis meses antes de que la Base Quinta entrase en vigor, y uno de los primeros cuidados del ministro de Hacienda de la monarquía restaurada fue suspender su aplicación.

Del Arancel Figuerola se han dicho cosas muy duras no sólo por los contemporáneos, sino tambien por historiadores y economistas actuales. Así, Tamames (1990, p. 520) afirma que:



Laureano Figuerola, economista y político, autor de las reformas monetaria, arancelaria y fiscal de la «Gloriosa Revolución» de 1868.

El arancel de 1869, de haberse mantenido y observado en las décadas siguientes, habría impedido el desarrollo industrial de España y habría comportado la desaparición de buena parte de la industria ya establecida. Tan peligroso como el proteccionismo integral era este librecambismo extremista, del cual todos los países europeos, excepto Inglaterra, estaban ya de vuelta en 1869.

Por supuesto, ni puede hablarse aquí de «librecambismo extremista», ni los países europeos «estaban de vuelta» del librecambio en 1869, ni a Tamames le parece tan «peligroso» el proteccionismo integral, como demuestra dos páginas más adelante. Otro autor que también hace afirmaciones contrafactuales es Vicens (1961, p. 108. Traducimos):

Hoy no se puede ni discutir lo que hubiese pasado si los gobiernos de Madrid hubieran impuesto el librecambismo: el desastre absoluto.

Naturalmente, estas afirmaciones hipotéticas se ofrecen al lector sin ningún apoyo empírico. El caso de Vicens es tanto más curioso cuanto que dos

páginas antes acaba de decir que, pese a las lamentaciones de los proteccionistas,

> el que tenía razón era Figuerola [...] su obra hizo un gran bien a Cataluña. [...] Una nueva y poderosa corriente invadió los canales de la circulación económica catalana, como lo demuestran todas las curvas de la coyuntura [...].

Aparte de las protestas de los proteccionistas, la evidencia parece indicar que el Arancel Figuerola fue seguido de una modesta recuperación económica. Hasta qué punto puede atribuirse ésta al arancel es otra cuestión; pero lo que parece difícil de mantener es que hubiera «impedido el desarrollo industrial de España» o causado «el desastre absoluto».

Suspendida la aplicación de la Base Quinta, el librecambismo potencial del arancel quedaba también en suspenso, y poco más tarde era suprimido con el arancel de 1877 que, si bien parecía una simple modificación del de 1869, introducía unos «recargos extraordinarios transitorios» que en efecto equivalían a un aumento en las tarifas. Estos recargos tenían fines más primordialmente fiscales que protectores, sin embargo.

Con la vuelta al poder de los liberales en 1881, se suavizó de nuevo la política comercial. En 1882 se repuso la Base Quinta y se rebajaron la mayor parte de los derechos. El mecanismo de la Base Quinta debería empezar a actuar en 1887, y en 1892 debieran haberse rebajado todas las tarifas hasta un máximo de 15 por 100. Pero tampoco esta vez llegó la famosa base a entrar en vigor, como veremos. En realidad, la política liberal tenía un elemento más, que era la política de tratados comerciales, los más importantes de los cuales fueron firmados con Francia en 1882 y con Inglaterra en 1886; hubo tratados similares con Suiza, Suecia, Noruega, Portugal y Alemania, pero el francés y el inglés eran los más importantes, por la sencilla razón de que el comercio con estos países venía a representar por entonces los dos tercios de las exportaciones españolas y más de la mitad de las importaciones. Estos tratados, concediendo la cláusula de «nación más favorecida», irritaron a los proteccionistas. Pero el factor decisivo para volver la opinión decididamente contra el librecambio fue uno que afectó a toda Europa durante el último cuarto de siglo: la llamada «crisis agrícola», es decir, la persistente caída en los precios de los productos alimenticios. El regreso al proteccionismo es un fenómeno europeo del período (con las únicas excepciones de Inglaterra, Holanda, Dinamarca y Finlandia) al que no es ajena España, y que en todas partes se debió a la activa participación de los agricultores en el bando proteccionista. También ocurrió así en España. El 31 de diciembre de 1891 se aprobaba un arancel que un contemporáneo calificó de «muralla china» (Gwinner, 1973, p. 333), y otro, de «arancel del hambre», por la subida que causó en los precios de los alimentos.

En su exposición de motivos se decía de las nuevas tarifas que contenían «a un mismo tiempo los elementos de la protección que el desarrollo de la riqueza agrícola y de la industrial que nuestro país necesita», es decir, lo que en aquel tiempo dio en llamarse «protección integral» tanto a la industria como a la agricultura. (Acerca de lo contradictorio de este concepto ha escrito páginas elocuentes Flores de Lemus). Pero antes se había derogado definitivamente la Ley de Bases Arancelarias de 1869 (y con ella la denostada Base Quinta) y se habían denunciado la mayor parte de los tratados de Comercio. España entraba así en una etapa intensamente proteccionista que se confirmaría con la Ley de Bases Arancelarias de 1906, y que ha persistido hasta muy recientemente[7].

«La economía española quedó al abrigo de una protección integral, que hizo posible el desarrollo de la industria y la expansión agrícola y ganadera», nos dice Tamames. ¿Es cierto eso? Quizá; pero está por demostrar. La evidencia *prima facie* no parece apoyarlo mucho. Ya vimos que los países más proteccionistas de Europa durante el siglo XIX no son los que se desarrollan más rápidamente, y España es un ejemplo en este sentido. Un razonamiento elemental confirma esta impresión: una industria que requiere protección es ineficiente; el protegerla implica un despilfarro de recursos. A la larga, salvo en los casos excepcionales de actividades con gran potencial, que al crecer ganan en eficiencia, el proteger actividades no competitivas tiene que ser una rémora para el crecimiento. Tomemos el ejemplo de la industria algodonera: sin arancel probablemente hubiera podido competir con la inglesa en ciertas calidades, como lo hicieron la belga y la suiza, a base de disminuir costes y beneficios, y de aumentar la productividad especializándose y mecanizándose. Esto hubiera implicado riesgos y sacrificios para los fabricantes (y mejores precios y calidades para los consumidores); pero a los fabricantes más cómodo y más beneficioso que invertir y arriesgar su capital en maquinaria e innovaciones les resultaba agitar políticamente y lograr de Madrid un arancel alto a cuya sombra enriquecerse sin gran esfuerzo ni riesgo, al abrigo de la competencia extranjera, pero renunciando a los mercados internacionales (Harrison, 1974, p. 432). Lo mismo ocurría con la agricultura: los nuevos propietarios salidos de la desamortización preferían cosechar y vender trigo caro, cultivado por métodos primitivos, en el mercado doméstico, que arriesgar sus capitales en aumentar la productividad o buscar nuevos cultivos más adecuados a la geografía castellana. La «protección integral» se convertía así en un círculo vicioso: la carestía del trigo protegido encarecía la mano de obra industrial, lo cual encarecía el precio de los tejidos; la pobre agricultura española era un mercado mediocre para el algodón catalán, que no tenía estímulo

[7] Sobre estas cuestiones ver Serrano Sanz (1987).

para mecanizarse ni aumentar su productividad. Las consecuencias eran el bajo nivel de vida, la falta de competitividad y el estancamiento de la economía española.

La evidencia que se desprende de los datos que poseemos no muestra que los períodos de proteccionismo arancelario fueran prósperos y los de librecambio (relativo) depresivos. Una cosa que sí parece clara es que los aranceles moderados producían mucha más recaudación fiscal (véase Gráfico 7.3). La renta de Aduanas estaba en parte determinada por la coyuntura, como muestran las caídas de los períodos 1862-1868, 1883-1888 y 1894-1898; pero el rápido aumento en la recaudación que se aprecia especialmente tras la promulgación del Arancel Figuerola resulta bien elocuente. También es notable el aumento de la década de 1850, tras el arancel de 1849, interrumpido por una fuerte caída en las importaciones debida a la Guerra de Crimea. En la medida en que contribuía a equilibrar el presupuesto, el librecambismo favorecía el desarrollo económico. En cuanto a sus efectos directos, esto es, el fomento de una distribución racional de los recursos y una eliminación de las actividades antieconómicas, no tenemos aún elementos para pronunciarnos con seguridad. Lo que sí es seguro es que las afirmaciones tajantes sobre los efectos perniciosos del librecambio como las que acabamos de ver en las páginas anteriores carecen de fundamento.

Gráfico 7.3 Renta de Aduanas, 1850-1902 (millones de pesetas)

FUENTE: *EP* (se han calculado los valores para 1862 y 1899).

Para terminar, una observación que confirma la necesidad de cautela en estas materias. España fue, ya lo hemos comentado, uno de los países con más altos aranceles en la Europa del siglo XIX; sin embargo, al tratar del comercio exterior, vimos que el español creció más rápidamente durante la segunda mitad del siglo que los de todos los otros países con los que se hizo la comparación. ¿Cómo interpretar esta contradicción aparente? El tema requiere un estudio detenido, pero a primera vista pudiera pensarse que el impacto del arancel sobre el comercio exterior no era tan radical como sus enconados detractores o defensores pensaban. En relación con este punto hay que mencionar el hecho de que el arancel de Aduanas es un sistema muy complejo de tarifas que recaen sobre miles de artículos; medir el grado de proteccionismo de un arancel es empresa difícil: la resultante siempre será una cifra aproximada, nunca exacta. Sería interesante tratar de aplicar las modernas técnicas de estimación de la protección efectiva a los aranceles del siglo XIX. Quizá se descubriera que la protección efectiva no fue tan alta como unos y otros pensaban.

5. La política monetaria

Nos queda, por último, hablar de la política monetaria o, quizá mejor, de su ausencia, porque durante el siglo XIX no puede hablarse de una verdadera política monetaria, sino de una serie de medidas con poca conexión entre sí, relacionadas más bien con lo acontecido en otras esferas, especialmente en la fiscal[8].

Desde el punto de vista de la política monetaria, nuestro período puede dividirse en dos etapas: antes y después de 1874. La divisoria es la concesión del monopolio de emisión al Banco de España. Como todas las divisorias, ésta tiene mucho de arbitrario. Pero se trata con ella de separar el período en que predomina el dinero de pleno contenido de aquel en que predomina el dinero fiduciario.

La aparición del dinero fiduciario tiene lugar de una manera gradual durante nuestro período, es cierto, porque ya desde los Bancos de San Carlos y San Fernando se habían emitido billetes. Sin embargo, como ya vimos en el Capítulo 6, aún en 1865 (véase Cuadro 6.1) el dinero fiduciario no venía a representar más del 10 por 100 del total de dinero en circulación. Ello a pesar de que la Ley de Bancos de Emisión de 1856 y el aumento del número de bancos en existencia que siguió permitieron una considerable expansión de la emisión de billetes. Lo cual hace suponer que durante la primera

[8] Véase sobre estas cuestiones R. Anes (1974); Anes y Fernández Pulgar (1970); Sardá (1948); Tortella (1973, 1974); Martín Aceña (1985).

mitad del siglo prácticamente la totalidad de la oferta monetaria estaba compuesta por dinero de pleno contenido, esto es, por oro y plata.

La importancia de la distinción entre dinero de pleno contenido y dinero fiduciario es muy grande, por la razón sencilla de que el dinero de pleno contenido es de difícil control en cuanto a su volumen en circulación. El oro y la plata son escasos, y las dos únicas maneras de obtenerlos un país son extrayéndolos de las minas o importándolos. Para lo primero hace falta que tales minas existan: en España estaban casi agotadas en el siglo XIX; para lo segundo, a la larga, hace falta tener una balanza de pagos favorable, es decir, o una balanza de pagos corrientes (de bienes y servicios) excedentaria, o una balanza de capital lo suficientemente favorable como para permitir la importación de metales preciosos.

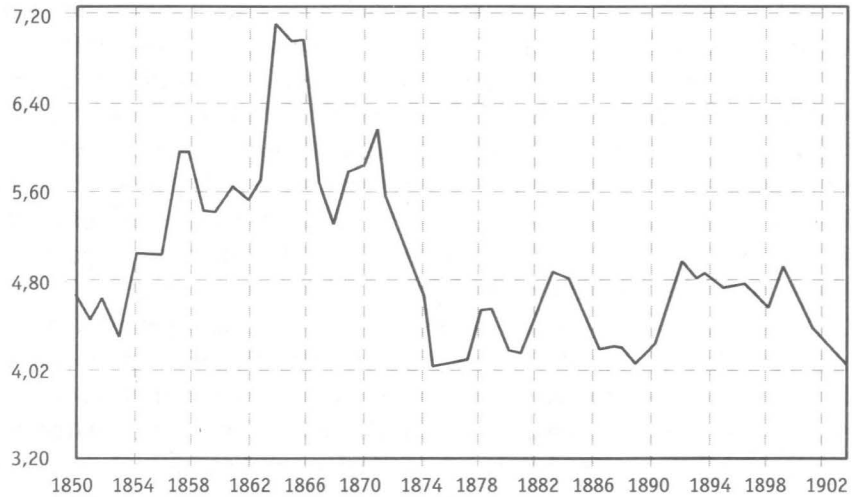
La tendencia de la balanza comercial y de servicios española fue más bien, como sabemos, al déficit, por lo que, en ausencia de importación de capitales, el resultado era una tendencia a la *extracción* al extranjero de metales preciosos. En un sistema monetario de pleno contenido la extracción de metales implica una tendencia a la deflación: al disminuir el dinero en circulación tienden a disminuir los precios, lo cual acostumbra deprimir la actividad económica [9], quizá más por la restricción del crédito que la escasez de dinero conlleva que por la baja de precios en sí. En pocas palabras, éste fue el gran problema monetario de España durante la primera mitad del siglo. El sistema de pleno contenido aunado a una tendencia al déficit comercial estorbaban la expansión de la economía.

La situación cambió a partir de 1855 por dos razones fundamentalmente: en primer lugar, por la expansión de la circulación fiduciaria, limitada pero no despreciable, que ocurrió tras la Ley de Bancos de Emisión. En segundo lugar, por la entrada de capital que tuvo lugar durante el período de construcción ferroviaria acelerada [Cameron (1961); Tortella (1973, pp. 104-106); Broder (1976, 1981)]. Estos dos fenómenos expansionaron la oferta monetaria y con ella aumentaron los precios, y sin duda también la actividad económica, por unos años. Sin embargo, resulta interesante observar (Gráfico 7.4) que también los tipos de interés a corto plazo subieron durante este período, lo cual indica que la expansión en la oferta monetaria no trajo consigo una expansión del crédito suficiente para satisfacer la demanda.

La situación monetaria desde 1864 hasta 1874 es bastante caótica por razón de las crisis económica, bancaria, política y militar que tuvieron lugar durante esos años. La concesión del monopolio de emisión al Banco de España no terminó con el caos a corto plazo; pero sí fue la medida que permitió

[9] No todas las bajas de precios son causa o efecto de depresión, pese a lo que se lee en muchos manuales de historia económica.

Gráfico 7.4 Interés medio de los descuentos del Banco de Barcelona, 1850-1904



FUENTE: Calculado a partir de las *Memorias* del Banco.

la drástica modificación en la composición de la oferta monetaria. Por una parte, la rápida expansión de los billetes y las cuentas corrientes popularizó el dinero bancario y más que compensó la desaparición de la moneda de oro. Por otra parte, la política pasiva frente al alza del precio del oro durante la década de 1870, junto con el abandono de la convertibilidad en oro de los billetes del Banco de España, en 1883, permitieron que el metal amarillo desapareciera de la circulación y que la plata se convirtiera en moneda fiduciaria. Por lo cual, en cuestión de unos veinte años, el sistema monetario español pasó de ser de pleno contenido a convertirse en uno de los pocos sistemas fiduciarios de Europa (véase Capítulo 6, *passim*, esp. Cuadro 6.2) precisamente cuando el patrón oro se estaba imponiendo en el mundo.

Sin embargo, a pesar de la adopción de un patrón fiduciario *de facto* y de que la oferta monetaria aumentó de forma sustancial en el último cuarto del siglo, los precios se mantuvieron relativamente estables, excepto en el último quinquenio del siglo, es decir, durante la inflación de la guerra de Cuba. Las razones de esta relativa estabilidad son varias: en primer lugar, éste es un período de baja de precios en el mercado internacional; como ya sabemos, la relación entre la economía española y la mundial se intensifica, y es natural que los precios internacionales ejerzan un poderoso influjo sobre los nacionales; en segundo lugar, éstos son años de crecimiento lento

pero firme para la economía española, y este crecimiento entraña un aumento de la demanda de dinero y de crédito, que se equilibraron aproximadamente con sus ofertas como sugiere la relativa estabilidad de los tipos de interés; y en tercer lugar, pese a la imposición *de facto* de un sistema fiduciario, los sucesivos gobiernos se esforzaron en todo momento (excepto en los muy difíciles de la Guerra de Cuba) por mantener una disciplina monetaria si no igual, tampoco radicalmente diferente a la que hubiera resultado con sistema de patrón oro: es decir, frenaron cuanto pudieron la expansión del volumen de billetes en circulación. Si no la frenaron más, probablemente fue porque, debido a las estrechas relaciones entre Banco y Tesoro, se utilizaba «la creación de dinero como medio para financiar las necesidades públicas, al no poder hacerlo por vía fiscal, dada la petrificación del sistema impositivo» (R. Anes, 1974, p. 211). He aquí un claro ejemplo de cómo la política monetaria venía determinada por imperativos de orden fiscal.

Pese a la actitud vergonzante y apurada de los gobiernos con respecto al abandono del patrón oro, ésta era la mejor alternativa posible (o la menos mala). Como hemos visto, la pervivencia del sistema de pleno contenido (bimetalista o monometalista oro) era un obstáculo al crecimiento. La oferta monetaria española creció lentamente durante el último cuarto de siglo comparada con la de otros países, como Estados Unidos, el Reino Unido o Francia (Tortella, 1974, pp. 465-469), pero el crecimiento hubiera sido aún menor de haberse mantenido la disciplina del patrón oro; y en un país subdesarrollado como España el patrón oro era un lujo muy caro. Es decir, era más lógico destinar el oro a importar alimentos, equipo y tecnología que utilizarlo como circulante: en un país pobre destinar el oro a circular es un despilfarro extravagante. Resulta más racional crear un circulante barato (papel, plata depreciada, cuentas bancarias) e invertir el oro en otros menesteres. En contrapartida, el patrón fiduciario reforzó el efecto de los aranceles, aumentando el aislamiento de la economía española.

Resulta, para concluir, que de las distintas intervenciones del Estado en la economía, la política fiscal, la comercial y la monetaria, quizá fue esta última la mejor encaminada durante los años de la Restauración: lo cual resulta paradójico porque fue la que recibió menos atención, más baja prioridad y de la que menos satisfechos estaban los políticos de entonces.

8. El factor empresarial

> Los españoles no son emprendedores en los negocios, y pocos se aventuran en una nueva industria o empresa. Pero en cuanto uno lo ha hecho con éxito su ejemplo es inmediatamente seguido por otros y rápidamente se produce un exceso de oferta [1].
>
> S. P. COCKERELL

> ¿Cuál va a ser la ventaja competitiva española? En el mundo del futuro, la principal fuente de ventaja será el poder del cerebro. Necesitan ustedes una estrategia competitiva para jugar este juego. Corea, con una población similar a la de ustedes, es un buen ejemplo. Su estrategia consiste en desarrollar tres o cuatro empresas mundialmente competitivas por medio de la investigación y el desarrollo. ¿Cuáles son esas empresas en España? No las tienen ustedes. No veo su estrategia de competencia industrial de cara al siglo XXI [2].
>
> LESTER THUROW

La segunda cita revela uno de los mayores problemas seculares de la economía española y, en particular, de su industria: no sólo ser muy poco competitiva internacionalmente, sino ni siquiera haber elaborado un plan ambicioso para enfrentarse con tal problema. La industria española tiene una larga tradición de retraimiento, una incapacidad y una falta de voluntad congénitas para competir en el extranjero. Aunque en la actualidad las cosas están cambiando, son las empresas de servicios (banca, seguros, turismo, transporte, etc.), más que las industriales, las que hoy tienen proyección internacional. Aunque el problema quizá esté en vías de solución, históricamente, sin embargo, viene de antiguo. Su mejor comprensión puede ayudarnos a solucionar lo que de él aún subsiste.

Es difícil saber hasta qué punto puede achacarse a la clase empresarial el atraso de España. En primer lugar, como sabemos, el español no es un caso aislado, sino que pertenece al grupo de los «rezagados europeos», formado por casi todos los mediterráneos y orientales. Si la escasez de espíritu de

---

[1] S. P. Cockerell, agregado comercial de la Embajada británica en Madrid (1906), en *P.P.*, 1908, CXVI, p. 55. (Traducción de los autores).

[2] Lester Thurow, entrevista en *El País*, 20 enero 1993.

empresa fuera uno de los factores del retraso español, también debiera serlo en los casos de Italia y Portugal, al menos. El tema se ha estudiado poco desde un punto de vista comparativo, y además es de difícil resolución. En el caso británico, el más estudiado, la discusión ha sido intensa y profunda, pero todavía no hay acuerdo acerca de la responsabilidad de los empresarios en la desaceleración del crecimiento inglés desde finales del siglo XIX. Con los planteamientos que siguen no esperamos decir la última palabra sobre el tema en España. Pero sí esperamos seguir contribuyendo a un debate que, por fortuna, se vio notablemente estimulado desde la primera edición de este libro.

La debilidad del espíritu de empresa español queda subrayado por dos factores: de una parte, la gran importancia que han tenido los empresarios extranjeros en la historia económica de España desde, al menos, el final de la Edad Media; de otra parte, la gran propensión de los empresarios españoles a buscar protección del Estado para que les proporcione rentas y les cobije de la competencia.

Nada tiene de raro, en realidad, la escasez de espíritu empresarial en la España del Siglo de Oro (la Edad Moderna o la época de los Austrias) ya que desde sus orígenes España (la de los Reyes Católicos) y su gobierno tomaron medidas que, a sabiendas o no, tuvieron como efecto eliminar a los grupos sociales más propensos a generar talento empresarial. En efecto, la expulsión y represión de los judíos en 1492 privó al país de un contingente de empresarios y financieros en vísperas de la aventura comercial de las Indias. Nada tiene de raro en vista de ello que fueran genoveses quienes controlaran el comercio español con América en el siglo XVI, máxime cuando los valores que se fueron imponiendo en la España de la época eran los de la hidalguía y limpieza de sangre, con el consiguiente desdoro de las actividades mercantiles y empresariales. Así, por ejemplo, Ruth Pike nos cuenta cómo la colonia genovesa en Sevilla se esforzaba por no naturalizarse, porque la asimilación en la sociedad española implicaba el abandono de la actividad mercantil y la adopción de las armas, la Iglesia, o la burocracia como únicas carreras posibles. Así, por ejemplo, el famoso Francisco Pinelo (Pinelli), que financió los viajes de Colón y fue uno de los primeros factores de la Casa de Contratación, casó con una aristócrata española: pues bien, sus dos hijos, totalmente desinteresados del comercio, la lucrativa profesión de su padre, se hicieron religiosos. Los ejemplos son múltiples (Pike, 1966, cap. I).

La derrota de los comuneros en Castilla y de las germanías en Valencia en las primeras décadas del siglo XVI no pudo sino producir parecidos efectos, ya que en ambos casos se trataba, bien de clases medias urbanas, bien de artesanos y empresarios agrícolas. El predominio de empresarios extranjeros en la España de los Austrias ha sido bien documentado por historiadores de la talla de Carande, Ruiz Martín o, más recientemente, Sanz Ayán.

1. Banca y ferrocarriles

Acercándonos más a la España contemporánea, el papel de los extranjeros en la banca española es notable. Para empezar, el Banco de San Carlos fue fundado por un francés, François Cabarrus, que no sólo fue el autor de la idea, sino que de hecho dirigió el banco durante sus primeros años. Pese a haberse afincado en España, Cabarrus conservó siempre su nacionalidad francesa y mantuvo sus contactos con Francia, hasta el extremo de que su hija, la famosa Madame Tallien, fue una figura sobresaliente del París revolucionario que incluso hizo valer su influencia política para que la diplomacia francesa intercediera por su padre cuando éste tuvo problemas con la justicia española [3].

Un artículo de Tedde de Lorca (1983) nos permite también observar la abundancia de nombres extranjeros entre los banqueros madrileños a finales del siglo XVIII y principios del XIX. Según algunas fuentes, como el *Almanak Mercantil*, el número de banqueros extranjeros en Madrid a principios del XIX estaría entre el 30 y el 40 por 100.

Ahora bien, la gran oleada de influencia francesa tuvo lugar a mediados de siglo, cuando la banca española tuvo un fuerte desarrollo estimulada por la construcción del ferrocarril. Como ha escrito, sin gran exageración, un gran historiador económico, «el poco desarrollo económico que España logró en el siglo XIX fue en gran parte el resultado de estas compañías de crédito de inspiración francesa». Y en este sentido, cita al embajador francés que en 1856 escribía que «las imaginaciones españolas se han visto vivamente impresionadas por la ayuda generosa que el capital y el talento franceses han extendido a la industria nacional». Y añade Cameron:

> Pero, por muy impresionados que estuvieran, los españoles poco más hicieron, como demuestra el hecho de que a finales de siglo los franceses siguieran controlando la mayor parte de la industria pesada española y aún siguieran teniendo la iniciativa en la creación de nuevas empresas [4].

Los franceses no sólo aportaron capital y talento, sino también iniciativa legislativa, porque varios empresarios franceses, como Kervegen, Millaud, Péreire, Weisweiller (representando a James de Rothschild) y Prost, tomaron parte activa en la redacción de la legislación bancaria de 1856. Como consecuencia de esa legislación se fundaron los tres grandes bancos franceses, el Crédito Mobiliario Español (Péreire), la Sociedad Española Mercantil e Industrial (Rothschild) y la Compañía General de Crédito Español

[3] Tedde (1988, caps. 2, 3 y 8, esp. pp. 196-201).

[4] Cameron (1989, p. 313; 1961, p. 92). (Traducción de los autores).

(Prost y Guilhou). Su ejemplo y el marco legislativo favorecieron el crecimiento del sistema bancario español como hemos visto en el Capítulo 6, confirmándose así la opinión del agregado comercial británico Cockerell de que los españoles eran más seguidores que líderes. Aunque tras la crisis que en 1866 destruyó este efímero sistema bancario de los tres bancos franceses sólo quedó uno, el Crédito Mobiliario, la presencia francesa no se evaporó. No sólo se quedaron los Péreire y sus empresas: la casa Rothschild, aún después de liquidar la SEMI en 1868, permaneció por medio de sus representantes, Weisweiller y Bauer, que constituyeron una de las principales casas de banca en el Madrid de la Restauración. La General de Crédito quebró, pero sus fábricas de gas se vendieron y los hermanos Guilhou, que la habían dirigido, continuaron con sus negocios en España.

El segundo banco oficial español, segundo en importancia y en orden cronológico, fue el Banco Hipotecario. Fundado en 1872, fue en gran parte creación francesa (en concreto, del Banco de París y los Países Bajos, familiarmente Paribas) y se inspiró claramente en el *Crédit Foncier*. Aunque a la larga el capital y la dirección del Hipotecario recayeron en manos españolas, durante sus primeros treinta años o más la mayor parte de sus acciones estuvieron en manos francesas y fue codirigido, si no totalmente controlado, por su Comité de París [5]. El Paribas también intervino en la fundación en 1902 del Banco Español de Crédito, sucesor del anquilosado Crédito Mobiliario Español, que necesitaba una inyección de capital y una renovación de su estructura que atrajera a los depositantes españoles. Ambas cosas se lograron. Aunque en sus comienzos estuvo muy ligado al Paribas y la mayor parte de su capital en manos francesas, gran parte de este capital fue adquirido por españoles durante la Primera Guerra Mundial; el Comité de París, que fue desde entonces poco más que un símbolo, quedó disuelto en 1927 [6].

El francés fue sin duda el grupo extranjero más importante en la banca española. Hubo varias otras iniciativas francesas de menor relieve en este mismo campo: el Banco General de Madrid, el Banco Popular de España (no confundir con el actual Banco Popular), el Banco Franco-Español, el Crédit Foncier et Agricole du Sud d'Espagne, etcétera. El Crédit Lyonnais abrió varias sucursales, en especial las de Barcelona, Madrid y Valencia. Pero también hubo iniciativas más o menos importantes y duraderas por parte de empresarios de otros países. Aunque el papel de Alemania en la banca española no fue tan importante como en la italiana, el Deutsche Bank, por ejemplo, mantuvo una cabeza de puente permanente en España que

[5] Broder (1981, pp. 793-797); Lacomba y Ruiz (1990, pp. 51-52).

[6] Sánchez-Albornoz (1977); Tedde (1974); Broder (1981, pp. 798-806); *El País,* 23 febrero 1987; García Ruiz (2007a).

revistió formas variadas (el Banco Hispano-Alemán, Guillermo Vogel y Compañía, el Banco Alemán Transatlántico), pero que siempre estuvo especializado en extender crédito a la industria eléctrica. El Banco Español Comercial, de Valencia, fue organizado por capitalistas alemanes, belgas y franceses. El Banco di Roma tuvo siempre una sucursal en Barcelona; el Union Bank of Spain and England fue el único banco británico por acciones en España. Ahora bien, la casa Baring y su agente en España, el irlandés Henry O'Shea fueron, después de Weisweiller y Bauer, la casa de banca más importante en el Madrid de mediados del XIX.

En cuanto a los ferrocarriles, sabemos también que se construyeron en muy gran parte con capital, iniciativa y técnica franceses. Estos hechos son bien conocidos, especialmente desde la publicación del libro de Cameron sobre la contribución de Francia al desarrollo económico de Europa (1961). Desde entonces se ha hecho bastante investigación sobre el tema, que ha enriquecido nuestro conocimiento, pero el hecho básico del papel crucial francés a través de las tres grandes compañías de crédito no ha sido puesto en duda. Cierto es que hubo también compañías belgas y, por supuesto, españolas. Lo único que se discute es la cuantía de la financiación efectivamente extranjera en el capital de las compañías ferroviarias, ya que se sabe de casos abundantes en que los capitalistas españoles compraban títulos españoles en la Bolsa de París. Christopher Platt opinaba, naturalmente, que la mayor parte del capital era local, mientras que Tedde piensa que la mayor parte era francesa [7]. La diferencia no es tan grande como parece, porque ambos hablan de cifras no muy lejanas del 50 por 100, y porque las proporciones variaron a lo largo del tiempo. En todo caso, nadie discute que la iniciativa fue francesa y que los empresarios españoles volvieron a hacer de seguidores. También es cierto, sin embargo, que el español no es un caso de excepción, ya que, como muestra Cameron, los franceses construyeron los ferrocarriles en casi toda la Europa meridional.

2. Industrias agrarias

Como buen país agrario, España exportó una mayoría de productos de la agricultura (alimentos, animales y materias primas) en el XIX. Por supuesto, la mayor parte de los empresarios agrícolas eran nativos; pero también es cierto que eran generalmente atrasados y conservadores [8]. Hasta qué punto este conservadurismo era racional es algo que los historiadores debatirán todavía algún tiempo; el hecho es que los agricultores españoles eran extre-

[7] Platt (1983); Tedde (1978); también Gómez Mendoza (1989).

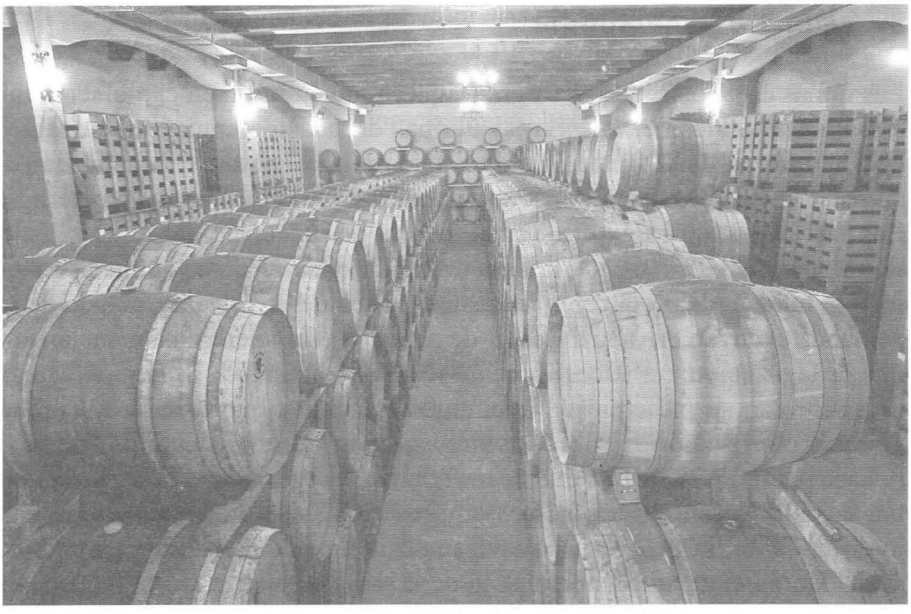
[8] Bernal (1992); Simpson (1987; 1995, esp. cap. 7); Tortella (1985).

madamente resistentes a la innovación. Esto, sin embargo, no era infrecuente en la Europa mediterránea; tampoco faltaban las excepciones a esta regla en la propia agricultura española. Estas excepciones se encontraban sobre todo en el sector exportador, donde las innovaciones no fueron raras. La especialización en ciertos cultivos arbustivos y hortícolas constituyó una innovación de este tipo, y dentro de ella la más señalada fue el desarrollo del cultivo de cítricos. El crecimiento del cultivo naranjero en la región de Valencia especialmente demuestra que no todos los agricultores españoles eran refractarios a la innovación (Palafox, 1987).

La importancia de la naranja no fue grande hasta el siglo XX. Lo mismo ocurre con la industria de conserva de frutas y hortalizas, que tardó en desarrollarse en España, al parecer, por problemas de demanda, derivados del escaso poder adquisitivo de los españoles. También en las conservas vegetales, sin embargo, parecen haber tenido peso los extranjeros, ya que Martínez Carrión (1989) habla de «la influencia de norteamericanos, a través de Cuba, en Logroño, y de los franceses, en la isla mallorquina». Según este mismo autor, cuando Murcia se alzó con la hegemonía en esta rama industrial «también hay que reseñar la presencia de capital extranjero», entre la que destaca «el grupo suizo de conservas alimenticias Lenzbourg [...] que, junto con capital español, form[ó] la sociedad anónima Hero-Alcantarilla».

También tuvo importancia la exportación de aceite (Zambrana, 1987, cap. VI); pero aquí volvemos a detectar la falta de visión a largo plazo de los empresarios españoles. En primer lugar, fueron empresarios franceses quienes introdujeron hacia 1880, en Tarragona, la primera maquinaria moderna para producir aceites finos. En segundo lugar, entre los grandes importadores de aceite de oliva español estaban Francia e Italia, que lo importaban a granel y lo reexportaban envasado con marca propia. Los empresarios españoles, divididos en cosecheros y exportadores, fueron incapaces de popularizar marcas españolas en el comercio internacional y renunciaron así a una fuente importante de valor añadido (Simpson, 1992). Algo parecido aunque a la inversa ocurría con las importaciones de lana bruta a finales del siglo XIX, que, en lugar de traerse directamente de Australia o Argentina, se traía de Francia ya lavada (Parejo, 1989, pp. 136-138).

Otro sector agrario que experimentó un auge exportador en la segunda mitad del siglo XIX fue el vino. Favorecidas por la expansión de la filoxera en Francia, las exportaciones de vino español alcanzaron volúmenes sin precedentes en los años Setenta y Ochenta del siglo XIX. Muchas regiones, entre ellas la propia Valencia, se beneficiaron de esta bonanza, que requirió poca innovación empresarial. Pero hubo un tipo de vino de exportación cuyas producción y comercialización sí requerían innovación y espíritu de empresa, los vinos generosos y, en particular, el vino de Jerez.



Bodegas. La vinícola es una de las más tradicionales y, a la vez, innovadoras entre las industrias españolas de consumo.

El auge en la exportación del jerez tuvo lugar antes, en los años Cincuenta y Sesenta, espoleado por un cambio en el gusto británico que pasó de los vinos dulces a los secos. El distrito de Jerez había exportado vinos *olorosos* (oscuros y dulces) al menos desde finales del siglo XVIII, y a mediados del XIX empezó a exportar los *finos* (claros y secos), lo cual requirió cambios; e inversiones considerables (Simpson, 1985; 1995, pp. 91-94). La producción y exportación de estos vinos tan típicamente españoles estaba en gran parte en manos de empresarios extranjeros, franceses, ingleses e irlandeses. Francesa era la familia Domecq, de la nobleza provincial gascona, exportadora tradicional de vinos de Burdeos a Inglaterra, que escapó a España durante la Revolución Francesa y que se estableció en Jerez de la Frontera con el mismo negocio, reanudando probablemente sus contactos ingleses y cambiando sólo el origen y la naturaleza de su género (Delgado y Orellana, 1966). Los nombres de las más famosas bodegas de Jerez (González-Byass, Osborne, Garvey, Terry, Sandeman, Williams & Humbert, Duff-Gordon) son clara indicación del origen inglés o irlandés de la mayoría de los empresarios en este negocio. Todo lo cual no implica la ausencia de notables empresarios españoles, entre los cuales destaca Manuel González Ángel, el socio principal de la razón González-Byass y creador de la marca «Tío Pepe».

3. Minería y metalurgia

Las minas españolas, pese a su gran riqueza, no entraron en explotación intensa hasta finales del XIX. En las últimas décadas del siglo, sin embargo, se convirtieron en el factor más dinámico de la economía española. La resurrección del subsuelo español se explica por factores internos y externos. Los factores internos explican más bien la permanencia del mineral bajo tierra. Del lado de la oferta, la falta de capital y de recursos humanos mantuvo la función de producción inelástica y poco desarrollada. Del lado de la demanda el atraso privaba al sector de mercado. También se ha mencionado que la legislación era excesivamente regalista, citándose la Ley de Minas de 1825, con su principio de «dominio eminente», que daba a la Corona poderes confiscatorios sobre las minas, como un claro ejemplo de esto (Chastagnaret, 1972). Sin duda esta relativa inseguridad en una inversión tan costosa desanimó a posibles empresarios. Más adelante, según esta interpretación, la progresiva suavización de las sucesivas leyes mineras, acabando en el decidido liberalismo de la «Gloriosa», desató la febril actividad minera del último cuarto del XIX.

En nuestra opinión, sin embargo, los factores económicos fueron (y son) más fuertes que las leyes. Son ellos los que las moldean, más bien que a la inversa. Las minas se desarrollaron porque había una fuerte demanda internacional de minerales y porque había el capital y la tecnología necesarios para ponerlas en funcionamiento. La demanda no esperó a la legislación (probablemente propició su cambio), ni tampoco la puesta en explotación de algunas minas importantes. Pero los factores decisivos se fraguaban en el extranjero. La abrumadora mayoría de los demandantes estaba allí, en países como Inglaterra, Bélgica, Francia y Alemania, donde también estaban los capitalistas, los empresarios y los ingenieros para poner las minas en explotación. Los revolucionarios del 68 lo vieron claro: o se abrían las minas al capitalismo internacional o los minerales permanecerían bajo tierra. Y se decidieron por el desarrollo.

El hierro constituye el ejemplo más importante. El lento desarrollo de la siderurgia española no podía constituir un estímulo suficiente para la minería férrica. El gran estímulo provino sobre todo de la industria del acero británica, cuya utilización del convertidor Bessemer la hizo necesitar mineral no fosfórico. Por una serie de razones la entrada de los ingleses en la minería del hierro español no comenzó con fuerza hasta los años Setenta, pero entonces en pocos años se crearon las grandes compañías inglesas (la «Orconera», la «Luchana», la «Parcocha», la «Salvador», la «Marbella»), así como las francesas (la «Schneider» y la «Mines de Somorrostro»). Cierto es que también había capital español: los Ybarra tuvieron participación en la «Orconera» y en «Somorrostro», y sus propias minas de Saltacaballo,

por ejemplo; y hubo muchas otras empresas menores españolas. Pero la iniciativa y las grandes empresas mineras fueron extranjeras. En cuanto a la metalurgia del hierro, el conservadurismo de sus empresarios, cuya «estrategia industrial [...] se orientó precisamente hacia [...] la búsqueda de protecciones arancelarias, que, manteniendo la tasa de beneficio industrial y neutralizando su incompetitividad, no incitaban desde luego a la innovación tecnológica» (Bilbao, 1983, p. 84), junto con graves problemas políticos, contribuyó al atraso tecnológico y al estancamiento productivo durante casi todo el siglo, pese a la enorme riqueza mineral del país.

El plomo, de metalurgia sencilla, sí se produjo en gran escala a lo largo del siglo XIX y estuvo casi exclusivamente en manos españolas hasta mediados de la centuria. Sin embargo, los mineros españoles se limitaron a explotaciones poco profundas, y a menudo vendieron a extranjeros cuando agotaron las galenas superficiales (Nadal, 1975, pp. 102-103; Núñez Romero-Balmas, 1985). Durante la segunda mitad del XIX la minería del plomo en Córdoba y Jaén estuvo dominada por franceses e ingleses. Este influjo de capital y empresarios extranjeros, junto con la construcción del ferrocarril y el agotamiento de los yacimientos almerienses y murcianos desplazaron el centro de gravedad de la minería hacia el interior. Nadal y Estevan Senís han criticado la miopía de los mineros españoles: «especuladores, y no [...] verdaderos empresarios», los llama Nadal (1975, p. 100; Estevan Senís, 1966). Por supuesto, ni nacionales ni extranjeros tenían motivos más altos que el afán de lucro; la diferencia estaba en el horizonte de previsión, en la formación profesional, en el volumen de recursos y en el conocimiento del mercado. En todo esto andaban por delante los foráneos.

Algo parecido puede decirse de la minería del cobre. Las minas de Tharsis permanecieron inactivas durante la mayor parte del XIX hasta que la francesa *Compagnie del Mines de Cuivre d'Huelva* adquiriera la concesión en 1855. La mayor demanda y los mayores capitales, sin embargo, fueron ingleses. Las piritas de la gran cuenca de los ríos Tinto y Odiel contenían también azufre, de tanta o mayor importancia que el cobre, por ser materia prima del ácido sulfúrico y la sosa cáustica, vitales para la industria química británica. Fue un consorcio de empresas químicas británicas el que organizó en 1866 la *Tharsis Sulphur and Copper Company*, que sustituyó en su concesión a la *Compagnie des Mines* por medio de un acuerdo amigable. La empresa británica inmediatamente emprendió el trabajo necesario para la explotación en gran escala: desmontado para la explotación a cielo abierto, ferrocarril de vía estrecha hasta la costa, muelle de carga cerca de Huelva, etcétera. Tharsis beneficiaba parte del mineral *in situ* para obtener cobre, y enviaba el resto a Inglaterra, donde se vendía a empresas químicas como materia prima para la obtención de azufre y subproductos (Checkland, 1967). Los beneficios fueron cuantiosos. Entretanto, la explotación de las

minas de Río Tinto se llevaba a cabo por empresarios locales de modo ineficiente y en ocasiones fraudulento, con escaso rendimiento para el Estado español, que era el propietario. Cuando, agobiado por las deudas, el gobierno decidió subastar la concesión en 1870, no encontró oferentes: el precio de salida era alto; las circunstancias políticas españolas y europeas, desfavorables. Por fin en 1873 el consorcio internacional encabezado por Matheson se hizo cargo de las minas y, tras un decenio de grandes inversiones, similares pero en mayor escala que las de Tharsis, alcanzó un éxito indiscutible.

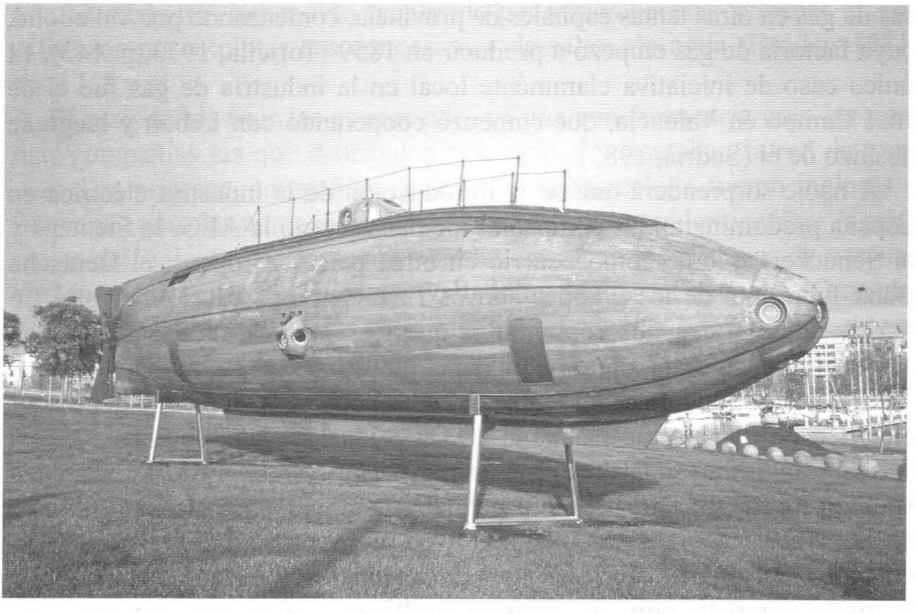
La impopularidad en España de estas grandes empresas cupríferas extranjeras ha sido grande. En concreto, con respecto a la más odiada, Río Tinto, Nadal (1975, pp. 107-108) ha afirmado que la cantidad que ésta pagó por el arriendo del yacimiento fue «insuficiente» a la luz del «fabuloso» beneficio que produjo su explotación. Aparte de que no está claro que pueda calificarse de «fabuloso» el beneficio de Río Tinto, uno puede preguntarse por qué, si el precio a que se arrendaron las minas fue «insuficiente», no fueron empresarios españoles los que asumieron el arriendo, ya que la subasta fue pública y es de suponer que los españoles estuvieran en mejor situación para conocer las condiciones del contrato. Y, en efecto, fueron elementos locales quienes dieron a conocer la oportunidad a Matheson y más tarde compraron acciones de la nueva empresa; pero esos «elementos locales» eran dos alemanes (Heinrich Doetsch y Wilhelm Sundheim) afincados en Huelva. La visión empresarial de los españoles no se manifestó en esta ocasión (Coll, 1983).

En el caso del mercurio, donde, a causa de la relativa simplicidad del beneficio, no hubiera sido necesario el concurso de empresarios extranjeros, fue la debilidad y desgobierno del Estado español lo que atrajo a los Rothschild, cuya red internacional para comercializar el metal hubiera sido necesaria en todo caso. Por lo que se refiere al cinc, la gran empresa productora, la *Real Compañía Asturiana de Minas*, era en realidad belga, como ya vimos. Cuando, a mediados de siglo, esta compañía, la mayoría de cuyo capital era español, necesitó una ampliación y reconversión para pasar de la minería del carbón a la del cinc, sus socios españoles se retiraron, y así fue como la Real Compañía Asturiana, en vísperas de su gran prosperidad, pasó a ser mayoritariamente extranjera (Chastagnaret, 1973; 2000, pp. 380-383).

En resumen, la metalurgia y la minería constituyen un ejemplo clásico de la incapacidad de los empresarios españoles del siglo XIX para hacer frente a los problemas que implicaba el desarrollo de un sector de tecnología compleja, intensivo en capital, en fuerte expansión y con importantes ramificaciones internacionales. El espacio que ellos dejaron libre fue ocupado por empresarios extranjeros, en gran parte originarios de los países que constituían los grandes mercados.

4. Bienes de equipo y energía

Por supuesto, casi toda la maquinaria y otro equipo que se necesitaba en minería y metalurgia se importaba. Los explosivos, sin embargo, que constituyen un importante factor productivo en minería y obras públicas, se producían domésticamente, en especial a partir de la instalación en Bilbao, en 1872, de la *Sociedad Española de la Dinamita*. Ahora bien, el capital, todos los directivos salvo uno, los ingenieros, la tecnología, hasta la mayor parte de las materias primas de esta empresa fueron inicialmente importados, sobre todo de Francia, aunque el capital era mayoritaramente alemán, británico y belga. Las técnicas, por supuesto, eran las inventadas por Alfred Nobel, que era miembro del consejo de administración. Años más tarde empezaron a surgir competidores y los empresarios españoles (confirmando una vez más al cónsul Cockerell) entraron en el sector. La demanda de ácido sulfúrico, de ácido nítrico y de otros productos aumentó y la producción nacional creció. Algunos subproductos de la industria se utilizaban en otras actividades, como los fertilizantes (superfosfatos). A la larga, todos los fabricantes de explosivos en España se unieron y a principios del siglo XX la empresa resultante, creada en gran parte por capitalistas



El *Ictíneo* de Monturiol. Pese al atraso científico y empresarial de España, algunas individualidades, como Narcís Monturiol e Isaac Peral, que construyeron submarinos en el siglo XIX, dieron muestra de ingenio y originalidad.

extranjeros, era mayoritariamente española (Tortella, 1983, 1987, 1992). Antes se había desarrollado en España una pequeña industria química abastecedora de la textil (producción de sulfúrico, sosa cáustica, ácido clorhídrico). La primera empresa química española fue creada en Barcelona a principios del siglo XIX, por un francés, François Cros, discípulo de Jean-Antoine Chaptal y refugiado en Cataluña tras las guerras napoleónicas (Nadal, 1986).

Otras industrias modernas, como las del gas, la electricidad y el transporte urbano, también fueron introducidas por empresarios y capitalistas extranjeros. El gas lo fue por tres empresas diferentes. En Barcelona fue Charles Lebon, hijo de uno de los inventores del gas de hulla, el francés Philippe Lebon, quien en 1842, asociado al banquero Pedro Gil, fundó la *Catalana de gas*. Lebon luego extendió sus actividades a otras ciudades y otros países (Sudrià, 1983; Broder, 1981, pp. 1663 y ss., da el nombre de pila de Lebon hijo como Pierre). En Madrid el gas fue introducido por la compañía británica Manby & Partington en 1846, aunque se habían hecho experimentos ya en 1826. La compañía decidió retirarse al llegar la crisis de 1847-1848, y el negocio quedó en manos del banquero Gregorio López de Mollinedo, que finalmente compró la compañía en 1856 y la vendió de inmediato al Crédito Mobiliario Español, banco francés (Madoz, 1848, p. 185; Tortella, 1973, pp. 71-72). En tercer lugar, la Compañía General de Crédito en España, también francesa, creó una red de seis empresas de gas en otras tantas capitales de provincia, comenzando por Valladolid, cuya factoría de gas empezó a producir en 1859 (Tortella, 1973, p. 143). El único caso de iniciativa claramente local en la industria de gas fue el de José Campo en Valencia, que comenzó cooperando con Lebon y luego se deshizo de él (Sudrià, 1983).

A nadie sorprenderá que en la introducción de la industria eléctrica en España predominaran las compañías alemanas como la AEG, la Siemens y la Schuckert, y que, como ocurrió en otros países europeos, el Deutsche Bank fuera uno de los grandes apoyos financieros de estas empresas. Lo que es notable y menos conocido es que los empresarios españoles, con apoyo estatal sin duda, tuvieron un papel mayor en este campo que en otros de la industria moderna. Sin embargo es un hecho que el primer generador eléctrico en España fue instalado en Barcelona por una compañía cuyos socios eran ambos catalanes, Tomás Dalmau y Narcís Xifra. La sociedad Dalmau-Xifra, sin embargo, era pequeña: generaba energía con motores de gas y abastecía de fluido eléctrico para alumbrado público y para energía motriz en algunas fábricas. Trató de extenderse al resto de España, pero no pudo competir con los gigantes multinacionales, que por entonces avasallaban a las compañías locales en el sur de Europa (Broder, 1985). AEG entró en España por Madrid, combinándose con Gas Madrid y con los

Péreire para crear la *Compañía Madrileña de Electricidad* en 1890. El grupo Schuckert entró en el mercado eléctrico madrileño en 1898 con la compañía *Central Norte*. La AEG también creó la *Sevillana de Electricidad* (G. Núñez, 1993, 1994; Bernal, 1994), la *Compañía Barcelonesa de Electricidad*, la *Compañía Vizcaína de Electricidad* y varias otras en distintas provincias. La Schuckert fundó la primera planta electroquímica de España, la *Electroquímica de Flix*, en Cataluña, en 1897. Entretanto, como dice Sudrià (1990, p. 156), «el capital español parecía en principio remiso hacia la inversión en el negocio eléctrico». También Broder (1981, p. 1745) menciona la negativa de los bancos catalanes, pocos años más tarde, a invertir en proyectos hidroeléctricos, a diferencia de sus homónimos vascos y madrileños.

Las cosas cambiaron con la expansión de la hidroelectricidad debida, al menos en parte, a la legislación que reservaba la propiedad de los saltos y caídas de agua a los españoles. Esto no fue óbice, sin embargo, para la consolidación de los sistemas eléctrico y de tranvías en Barcelona bajo el control de una compleja empresa multinacional, la *Barcelona Traction, Light, and Power Company* que, por medio de procesos que no están aún totalmente claros, logró adquirir la Barcelonesa de Electricidad y la *Energía Eléctrica de Cataluña*. La primera pertenecía a la AEG; la segunda, a Indelec, que era el banco de Siemens, y había sido fundada en 1910 a instancias del periodista y hombre de negocios Emilio Riu, que se dirigió a la Siemens tras haber sido rechazado por varios bancos catalanes en sus esfuerzos por explotar sus concesiones de saltos de agua (Broder, 1981, pp. 1745 y ss.).

El caso de los tranvías es parecido, ya que con frecuencia eran las mismas compañías las que distribuían electricidad y operaban la red de tranvías. Las primeras compañías de tranvías de Barcelona fueron inglesas y francesas, pero las compañías belgas pronto resultaron dominantes. A principios del siglo XX las compañías belgas operaban los sistemas de tranvías en Madrid, Barcelona, Valencia, Valladolid, Málaga, Santander, Granada, Zaragoza, Mallorca y varias otras ciudades. La AEG, por su parte, manejaba la red de tranvías en Bilbao y Sevilla (Broder, 1981, pp. 1724 y ss.; G. Núñez, 1991).

Que los problemas de la empresa española continuaron en el siglo XX se pone de manifiesto en algunos trabajos de Carreras y Tafunell (1994, 1996), donde se muestra, por medio de comparaciones internacionales con empresas norteamericanas, inglesas y alemanas, «el escaso dinamismo de la empresa española» en el siglo XX. Aunque

> en 1917 las mayores firmas españolas tenían un tamaño respetable en términos internacionales [...], la gran empresa española perdió pie y se rezagó de forma irreversible

entre 1930 y 1948, [y] aunque nos faltan datos comparables para el período posterior, tenemos la impresión de que la tendencia declinante continuó durante largo tiempo, probablemente más allá de 1960. Si nos trasladamos al presente (1990), y damos crédito a los datos publicados por *Fortune* sobre las 500 mayores corporaciones del mundo, podemos inferir que, en el contexto internacional, la gran industria en España no está en una situación más favorable que en 1930. [...] Así que no parece que nuestro país haya conseguido recuperar el atraso acumulado en el desarrollo de la gran empresa. (Carreras y Tafunell, 1994, pp. 441-443).

Los autores atribuyen este fracaso de la gran empresa en España a la excesiva intervención del Estado franquista, ya que les parece que «la experiencia española fue bastante normal hasta la Guerra Civil». Sin duda es esto cierto, porque su análisis muestra que en los años tras la Guerra Civil las grandes empresas españolas son predominantemente públicas (y las privadas son bancos o eléctricas) y, en general, poco dinámicas o rentables. Sin embargo, hay un hecho que no tienen en cuenta nuestros autores para los años «normales» anteriores a la Guerra Civil, y éste es el predominio de las empresas de origen extranjero entre las veinte mayores firmas de 1917 y 1930 (e incluso 1948). Señalemos que de las veinte mayores empresas españolas de 1917 a 1930, quince fueron fundadas por extranjeros o tenían un fuerte componente de capital extranjero [para esto es útil consultar el libro de T. Tortella (2000)]. Incluso en 1948, pese a la abierta xenofobia de la política franquista, la segunda, tercera y cuarta grandes empresas españolas tenían origen extranjero, y a ellas habría que sumar cinco más dentro de las veinte mayores. Ello, teniendo en cuenta que la mayor empresa del momento, RENFE, era el producto de la nacionalización y fusión de las grandes empresas ferroviarias, casi todas ellas fundadas por extranjeros. Aún en 1960 había seis empresas de origen foráneo entre las veinte grandes: tanto predominó el empresariado extranjero en España hasta muy recientemente.

Otro indicio del papel considerable desempeñado por los forasteros en el desarrollo económico de España se desprende de la estadística de patentes. El trabajo de Ortiz-Villajos (1997, cap. 8, esp. tabla 8.1) revela que en 1882 el 69 por 100 de las patentes registradas en España lo fueron por empresas o individuos extranjeros. Esta proporción disminuyó regularmente, a medida que se modernizaron la economía española, su sistema de enseñanza y su actividad científica. Así, en 1935 las patentes extranjeras no representaron más que el 46 por 100 de las registradas ese año. La comparación internacional pone de relieve que el número de patentes por habitante registradas en España entre mediados del siglo XIX y la Guerra Civil se sitúa muy por debajo del de países desarrollados, como Bélgica, Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, e incluso Italia, pero claramente por encima del de países menos desarrollados, como Portugal, Brasil o Serbia (Ortiz-

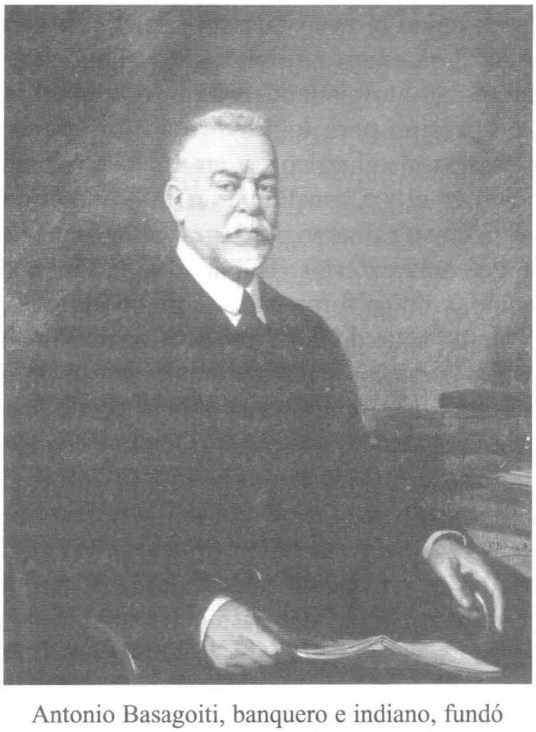
Villajos, 1994). Es alarmante, con todo, que en años más recientes el peso de las empresas extranjeras en el registro de patentes haya vuelto a aumentar, alcanzando el 82 por 100 del total como media para los años 1967-1986 (Buesa, 1992), lo que parece reflejar la persistencia del problema empresarial en España, al menos en su vertiente tecnológica (Ortiz-Villajos, 2008a, esp. pp. 141-163).

5. Actitudes empresariales

Hemos hecho un recorrido, extenso pero no exhaustivo, del papel desempeñado por los empresarios extranjeros en varios sectores importantes de la economía española durante el siglo XIX y principios del XX. En nuestra opinión, el recorrido constituye una clara indicación de la debilidad del factor empresarial español en esa época. Ahora bien, en otros sectores industriales importantes, que crecieron en diferentes momentos y a diferentes ritmos durante el mismo período, tales como varias ramas de la metalurgia, los textiles, el cemento y la industria alimentaria, el papel de los empresarios extranjeros fue mucho menor y el de los españoles, correlativamente, mucho mayor. Éstos fueron sectores, sin embargo, donde la competencia estuvo restringida de un modo u otro, y donde estaba casi garantizado un alto nivel de beneficios. Los empresarios textiles, aunque moviéndose en un mercado aparentemente atomístico, resultaron constituir un poderoso y efectivo grupo de presión para lograr protección arancelaria (Tortella, 1981). Los empresarios metalúrgicos, y en especial los siderúrgicos, tanto en el siglo XIX como en el XX, constituyeron un grupo oligopólico que también tuvo gran éxito en su esfuerzo por lograr altos aranceles que los protegieran de la competencia exterior (Bilbao, 1983; Fraile, 1991). Los productores de cemento también formaban un oligopolio que, a principios del siglo XX, alcanzaron un acuerdo de cártel, presionaron repetidamente y casi siempre con éxito al gobierno para que emprendiese programas de obras públicas e incluso para que impusiera la aplicación de los acuerdos y normas establecidos en privado por el cártel (Gómez Mendoza, 1987). Casos parecidos ocurrieron en la industria alimentaria, como el estudiado por Martín Rodríguez (1987) en la industria del azúcar, que respondió a los problemas crónicos de superproducción organizando un cártel y logrando modalidades variadas de protección estatal, desde la protección arancelaria hasta el reconocimiento oficial del cártel. Lo mismo, por cierto, habían obtenido los fabricantes de explosivos en 1897 (Tortella, 1983b, 1987b).

Sería vano negar que hubo notables empresarios españoles en este período. En banca tenemos nombres ilustres, como Manuel Girona, el fundador y presidente casi perpetuo del Banco de Barcelona, el primer banco comer-

cial privado español; José Campo, el creador del primer banco de negocios, la Sociedad Valenciana de Crédito y Fomento, precursora por tanto de las sociedades de crédito, y que se adelantó en seis años al Crédit Mobilier de los hermanos Péreire; Campo fue además el introductor de los ferrocarriles y el gas en Valencia (Tortella, 1973); Antonio López, el marqués de Comillas, asociado a Girona, banquero y naviero (Tortella, 1974); Estanislao de Urquijo, el vasco de origen humilde que emigró a Madrid, se colocó en la agencia de los Rothschild (Daniel Weisweiller) en Madrid y se convirtió en el gran banquero de negocios en la España de la segunda mitad del XIX (Otazu, 1987; Puig y Torres, 2008); Antonio Basagoiti, que emigró a México, donde hizo fortuna, y luego fundó en Madrid el Banco Hispano Americano, el mayor banco español a mediados del siglo XX (García Ruiz y Tortella, 1993; Tortella, 1995); y tantos otros, que fueron eminentes hombres de empresa en el sector bancario y en diversas esferas. Pero, excepto Basagoiti, se trata de figuras puramente locales, cuya obra apenas trascendió su país y en muchos casos su ciudad. Fueron, además, administradores capaces más que innovadores arriesgados, y ésa es la tónica de los mejores hombres de empresa españoles.



Antonio Basagoiti, banquero e indiano, fundó el Banco Hispano Americano, uno de los grandes de la banca privada.

El hecho es que los españoles que se han decidido a asumir el papel de empresarios han tendido con gran frecuencia a apoyarse en estructuras no competitivas: cárteles, aranceles, monopolios legales o de hecho, protección estatal de todo tipo y modalidad. El Cuadro 8.1 ofrece el resultado de un análisis de actitudes empresariales que hemos llevado a cabo a partir de la encuesta oficial de 1890 sobre la reforma arancelaria.

Cuadro 8.1. Actitudes de empresarios españoles ante posibles reducciones arancelarias y la renovación de los tratados de comercio, 1889

	Industria	Agricultura	Comerc.	Cámaras, etc.	Otros	Total
Reducción arancelaria						
Favorable	4	0	7	14	11	36
Contra	37	13	0	66	11	127
Total	41	13	7	80	22	163
Tratados						
Favorable	3	0	7	23	9	42
Contra	13	6	0	43	8	70
Total	16	6	7	66	17	112
PORCENTAJES						
Reducción arancelaria						
Favorable	9,8	0,0	100,0	17,5	50,0	22,1
Contra	90,2	100,0	0,0	82,5	50,0	77,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Tratados						
Favorable	18,8	0,0	100,0	34,8	52,9	37,5
Contra	81,3	100,0	0,0	65,2	47,1	62,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: Calculado a partir de *La Reforma Arancelaria...*; ver texto.

La encuesta incluía hasta 26 preguntas diferentes relacionadas con las condiciones y perspectivas económicas de diferentes sectores, y las opiniones de los encuestados sobre varias cuestiones de política económica, entre ellas la posible modificación de los aranceles y los tratados comerciales. Hemos seleccionado las respuestas relativas a estos dos temas y las hemos clasificado según su signo (favorable o desfavorable) y a la profesión o naturaleza del opinante (industrial, agricultor, comerciante, organismo profesional —casi siempre cámaras de comercio— y otros —casi siempre funcionarios). Aunque el total de encuestados es de 240, no todas las respuestas son tabulables para nuestro propósito por falta de opinión clara. Puede verse, por ejemplo, que unos dos tercios de los encuestados tenían criterio definido acerca de los aranceles, mientras que menos de la mitad lo tenían sobre los tratados. Casi la mitad de las respuestas tabuladas proviene de órganos profesionales, lo cual las hace bastante representativas.

La hostilidad hacia el librecambio es abrumadora: el 78 por 100 de las respuestas, casi cuatro de cada cinco, está en contra de la reducción arancelaria (y a menudo muy enfáticamente, aunque esto no puede reflejarse en la tabla; en realidad la opinión predominante no estaba sólo *contra* la reducción, sino *en favor* de una subida, que poco después tendría lugar). Entre los organismos profesionales la proporción era aún más alta, el 83 por 100, y ésta es probablemente una cifra muy representativa porque la muestra es amplia y porque se trata de colectivos. En algunos casos eran organizaciones estrictamente profesionales, pero lo más frecuente era que fueran cámaras de comercio, que incluían una gama variada de actividades, entre ellas, como su nombre indica, la de comerciantes. La muestra de industriales es también amplia (una cuarta parte de los opinantes) y casi unánime contra la rebaja arancelaria. Entre agricultores la unanimidad es total *contra* la reducción y entre comerciantes total *a favor*. Aunque estas muestras son pequeñas, seguramente son representativas. También resulta interesante observar a los funcionarios (la mayor parte de los «otros») divididos por mitad en la cuestión.

Acerca de los tratados el panorama es parecido, aunque las opiniones son menos definidas. Hay menos respuestas claras y menos unanimidad; pero sigue predominando la hostilidad al librecambio, aquí representado por los tratados. Opinan en contra el 65 por 100 de los organismos profesionales y el 81 por 100 de los industriales. Agricultores y comerciantes siguen siendo unánimes en sus respectivas posturas, pero opinan menos de la mitad de los agricultores que se habían manifestado contra la rebaja arancelaria. Los funcionarios también permanecen casi simétricamente divididos. En total, el 63 por 100 de los opinantes estaban en contra de los tratados de comercio.

Sería interesante comparar estos resultados con estudios similares llevados a cabo en otros países, pero por desgracia desconocemos estudios com-

parables. En todo caso se confirma algo que hemos venido observando a partir de otros tipos de evidencia: los empresarios españoles, incluso en el clima librecambista que predominaba en el siglo XIX, se declaraban mayoritariamente en contra del libre comercio y la libre concurrencia. Cierto es que en las décadas finales del siglo la opinión empresarial en muchos países empezaba a recelar del librecambio; pero la unanimidad casi total de los empresarios agrícolas e industriales españoles es impresionante, y parece confirmar el apego a la protección estatal, la afición al monopolio, y la aversión al riesgo que hemos detectado al analizar el predominio de los empresarios extranjeros en sectores de la economía española en los que había concurrencia, que estaban sujetos a fuerte innovación, y que exigían fuertes inversiones de capital. Según Pedro Fraile (1991, p. 202),

> Lo que realmente diferenciaba a España de la mayoría de sus vecinos era la proclividad del marco institucional a generar y mantener a lo largo del tiempo estructuras de oferta con un marcado carácter restrictivo y monopolista que tendían a separar a la industria española de la competencia internacional por medio de la protección arancelaria. Con un marco institucional adecuado, los empresarios industriales españoles eligieron una estrategia de maximización acorde con los precios relativos de los factores y las tasas esperadas de beneficios. [...] la facilidad de obtener rentas del [E]stado hacía comparativamente desventajosa la competencia en el mercado y el uso de factores de producción, y en cambio hacía más atractiva la asignación de recursos en la búsqueda de rentas.

6. La educación de los empresarios

Aunque en el siglo XX, especialmente en sus décadas finales, haya aparecido una serie de empresas y empresarios españoles de talla internacional en sectores como la banca, los seguros, la confección, la ingeniería, ciertos problemas o dudas persisten aún hoy, acerca del empresariado español. Un síntoma alarmante es que sea muy bajo el atractivo que la profesión de empresario tiene para los jóvenes de hoy, a pesar de la considerable afluencia de estudiantes a las escuelas de estudios empresariales. Así, por ejemplo, un artículo publicado en la *European Economic Review* en el año 2001 por Blanchflower, Oswald y Stutzer decía que sólo el 39 por 100 de los jóvenes españoles querían ser empresarios, frente al 80 por 100 de los polacos, el 71 por 100 de los norteamericanos o el 63 por 100 de los italianos. También es bien sabido que, globalmente, el gasto en Investigación y Desarrollo (I+D) de las empresas españolas, multinacionales y domésticas, es sustancialmente más bajo de lo que correspondería a un país de nuestro grado de desarrollo económico. «España es el único país avanzado que gasta más [casi el doble] en lotería que en I+D [...]». Y esto puede en gran

parte achacarse a las actitudes empresariales: «Mientras en la OECD en su conjunto las empresas aportan dos tercios del gasto total en I+D, en España sólo aportan la mitad. Las razones por las que las empresas no gastan lo bastante en I+D no están bien entendidas» (Guillén, 2005, p. 227). No se sabe con precisión a qué se debe esta anomalía, pero bien pudiera estar relacionada con factores culturales y educativos.

Varios trabajos de Tortella, Quiroga y Moral (Tortella *et al.*, 2008, y otro en prensa) han tratado de contrastar esta hipótesis, comparando una extensa muestra de empresarios españoles e ingleses de los siglos XIX y XX. Lo primero que salta a la vista es que el tipo de educación recibido por los empresarios en uno y otro país es diferente. En un estudio precursor, Amando de Miguel y Juan Linz (1964) ya habían señalado que los empresarios ingleses tenían niveles de estudios universitarios más bajos que los empresarios españoles (investigaciones posteriores muestran que, hasta tiempos muy recientes, los estudios universitarios son más frecuentes en los empresarios de varios otros países de la Europa continental que en Inglaterra). Sin embargo, se observa también que los empresarios sin estudios o con nivel primario sólo son más alta proporción en España que en Inglaterra. De esto resulta que los empresarios españoles están más polarizados en materia de educación: tienen niveles muy bajos o muy altos. Son pocos (un 15 por 100) los que tienen estudios secundarios y no universitarios. En Inglaterra, por el contrario, no sólo son muchos los empresarios que estudiaron segunda enseñanza sin ir luego a la universidad (un 45 por 100), sino que la enseñanza secundaria ofrece una considerable variedad de posibilidades que los futuros empresarios aprovecharon, adaptando estas modalidades de enseñanza a sus necesidades y vocación. Así, en Inglaterra, un porcentaje considerable de empresarios cursó aprendizaje, que en Inglaterra, además, se ofrece en dos modalidades, el simple y el reglado, siendo este último sistemático y ofreciendo al estudiante, al concluir, un título similar a los peritajes españoles. Además, los aprendizajes ingleses no se limitan a oficios manuales, sino que pueden hacerse en profesiones del sector terciario, como la contabilidad, la auditoría, o incluso el derecho. Las escuelas de secundaria más comunes en Inglaterra, aproximadamente equivalentes a nuestros institutos o colegios, se llaman *grammar schools* aunque, por supuesto, no limitan sus enseñanzas a la gramática. Por último, existen en Inglaterra unas escuelas secundarias de élite donde se ofrece un nivel de enseñanza humanista y matemática de nivel casi universitario, llamadas *public schools*, aunque acostumbran a ser privadas. Se cuentan entre ellas las famosas escuelas de Eton, Harrow y Rugby. Los empresarios ingleses han hecho uso intensivo de esta educación secundaria, que en muchos casos, en especial el de los aprendizajes, les ha preparado para carreras profesionales específicas.

En ambos casos, español e inglés, se observa que los estudios tienen clara influencia en la carrera profesional. Los empresarios con estudios universitarios tienden a trabajar en empresas de mayor complejidad técnica (electricidad, ingeniería, química, por ejemplo) y tienden a ser más polifacéticos, esto es, a pasar con mayor facilidad de un sector a otro. Ahora bien, aunque los empresarios ingleses tienen menor nivel universitario, acostumbran a trabajar en sectores más avanzados técnicamente (automovilismo, aeronáutica, construcción naval, comunicaciones), sin duda por estar más avanzada su economía y por la capacitación que reciben en la enseñanza secundaria. En este caso se observa la importancia de la educación secundaria de calidad: en prácticamente todos los tests econométricos resulta muy positiva la influencia de las *public schools* en la carrera y el éxito profesional de los empresarios ingleses.

En general, la influencia de la educación en la ejecutoria empresarial es mucho más clara en el caso inglés que en el español. En Inglaterra, como hemos visto, la enseñanza media tiene una calidad y variedad desconocidas en España, y esto la hace mucho más eficaz en la formación de los empresarios. Los empresarios españoles suplen con la enseñanza universitaria las deficiencias de la enseñanza media, pero ese suplemento resulta insuficiente.

Por último, en contra de una opinión muy generalizada, la renta familiar no parece determinante de la ejecutoria empresarial ni tampoco del nivel de estudios alcanzados por los empresarios. Esto es cierto tanto en el caso español como en el inglés.

No cabe duda, por tanto, de que en España la difusión de la enseñanza secundaria y el mayor acceso a los estudios universitarios de la población en general han contribuido a mejorar la calidad de los empresarios, cuyo nivel parece haber mejorado sensiblemente, sobre todo desde el último cuarto del siglo XX. Sin embargo, de los trabajos citados se desprende que una mejora en los estudios medios y una mayor atención a las necesidades de los futuros empresarios a este nivel (enseñanzas profesionales, escuelas técnicas secundarias), podrían contribuir de forma sustancial a mejorar el nivel empresarial en nuestro país.

7. Factores de largo plazo

Aunque es evidente que ya bien entrado el siglo XXI, y tras veinticinco años de integración en la UE, la clase empresarial española (y la sociedad en su conjunto) está muy integrada dentro de Europa y reúne muchas de las características de los correspondientes grupos de las sociedades avanzadas, podemos sin embargo preguntarnos, para concluir, cuáles son los factores

que han contribuido al retraso con que los empresarios españoles se han incorporado a la modernidad, factores algunos de ellos que llegaron a estar presentes aún bien entrado el siglo XX.

Examinemos brevemente estos factores, teniendo bien presente que no son alternativos, sino al contrario, más bien cumulativos.

1. Entre las causas de la decadencia española en el siglo XVII Hamilton (1948, p. 131) incluye «el menosprecio del trabajo y las artes manuales». Un economista del siglo XIX, Manuel Colmeiro (1965, p. 807), escribía:

   > Una de las primeras necesidades del pueblo español en el siglo XVIII era honrar y ennoblecer las artes mecánicas, en general poco estimadas y algunas perseguidas con la nota de infamia, resto de aquella antigua, necia y vulgar preocupación que las manos blandas de un hidalgo o caballero no debían mancharse y curtirse con labores plebeyas.

   Y un autor más reciente (Anes, 1975, p. 131), tratando sobre el siglo XVIII, describe una situación parecida:

   > El ideal de vida nobiliario impregnaba la mentalidad de todas las capas de la sociedad española del Antiguo Régimen y estaba sólidamente arraigada en las más bajas, con el resultado de que el trabajo en determinados oficios estuviese socialmente descalificado. Y lo más grave era que [...] tal descalificación incluso se reflejaba en determinadas disposiciones incluidas en los cuerpos legales del reino.

   Es cierto que los gobiernos ilustrados del siglo XVIII se oponían a tales actitudes, y que las leyes que declaraban ciertos oficios indignos fueron derogadas por Carlos III (Colmeiro, 1965). Pero las actitudes pervivieron: «la legislación reformista fue mucho más generosa a este respecto que la opinión popular» (Palacio Atard, citado en Anes, 1975, p. 131). Según Jean Sarrailh (1957, p. 89), a finales del XVIII «el ejercicio de una industria o de un comercio sigue pareciendo incompatible con el estado de nobleza». Hasta qué punto esta mentalidad persistiera en el siglo XIX es difícil de establecer irrefutablemente; pero puesto que había existido durante siglos y el prestigio social de la nobleza seguía siendo grande, es muy improbable que hubiera desaparecido por completo.
2. Sería innecesario extenderse aquí mucho acerca del prejuicio anticapitalista de la Iglesia católica. El tema se ha discutido ampliamente, al menos desde Max Weber, pero no cabe negar cierto fundamento a

la tesis de Weber de que la doctrina católica miraba con menos simpatía que la protestante a las premisas básicas de la economía de mercado. Merece la pena traer aquí a colación la frase de Hamilton (1948, p. 128 de la ed. esp.): «Durante el siglo de decadencia la Iglesia parece haber sido la única institución que creció».

3. Karl Vossler acostumbraba a decir que los españoles eran disciplinados en su pensamiento e indisciplinados en su conducta, al contrario que los alemanes en ambos aspectos. Los españoles quedaron reducidos a este estado de sumisión mental tras siglos de ortodoxia impuesta.

> Durante el siglo XVII la censura religiosa sobre la palabra escrita y hablada sofocó sin duda en todos los países europeos el progreso intelectual, del cual ha dependido siempre en gran medida el progreso económico; pero debido a la dura mano de la Inquisición, la interferencia de la Iglesia en el saber fue en España donde alcanzó mayores proporciones (Hamilton, 1948, p. 128 de la ed. esp.).

4. Richard Kagan ha mostrado cómo decayeron la universidades españolas tras el siglo XVI, y cómo disminuyó el interés en las cuestiones filosóficas en favor de materias más prácticas e inmediatas, como el derecho o la medicina. Sitúa este cambio coincidiendo con el declinar de la influencia de Erasmo, hacia mediados del XVI, concretamente a partir de la fecha simbólica de 1559, en que se celebró en Valladolid un gran auto de fe (Kagan, 1974, cap. 9, esp. p. 217). La decadencia de las universidades españolas (que, según Kagan, habían hecho de la Castilla de finales del XVI uno de los países con más alto nivel educativo de Europa) fue abismal en el siglo XVII, y ya nunca se recuperaron hasta las reformas del XIX, que prácticamente equivalieron a una refundación. En el siglo XVIII, según Sarrailh (1957, p. 98),

> [...] los catedráticos de las universidades, en su gran mayoría, demuestran una obstinada adhesión al pasado y se niegan, en la medida de lo posible, a adoptar las reformas que podrían introducir en esos organismos escleróticos un poco de juventud y de audacia, un poco de curiosidad espiritual y alguna libertad de juicio.

En 1772, por ejemplo, hubo una larga discusión entre el gobierno y la Universidad de Salamanca porque este augusto instituto se negaba a enseñar a Newton, Gassendi, Descartes (a quien rechazaba porque sus principios «no simbolizan [*sic*] tanto con las verdades

reveladas como los de Aristóteles»), Hobbes, Locke, etcétera. En ese mismo año la Facultad de Teología de la Universidad de Santiago insistía en enseñar a santo Tomás de Aquino con exclusión de cualquier otro teólogo, fuera éste tan ortodoxo como san Isidoro, san Anselmo o Duns Escoto. Esto hace observar a Sarrailh (1957, pp. 98-103) que los políticos eran más liberales que los profesores. C. E. Núñez (1992) ha estudiado algunos aspectos cuantitativos de la relación entre atraso económico y atraso educativo en la España del siglo XIX, y parece indiscutible que tal relación es estrecha. El atraso educativo, como vemos, venía de antiguo.

5. Ángel García Sanz (1991) se ha mostrado escéptico acerca de los «planteamientos sociologistas o psicológicos [... que...] aducen explicaciones como "la falta de espíritu empresarial", de "iniciativa", de "amor por el riesgo" a la par que [enfatizan] la trascendencia del conservadurismo y tradicionalismo en relación con los comportamientos económicos» cuando se trata de explicar el atraso de la Castilla del siglo XIX. García Sanz mantiene que había espíritu empresarial en Castilla; lo que faltaba eran condiciones físicas, el «medio natural» (p. 38); ésa fue la razón de que el «camino de la racionalidad capitalista [condujera] a un callejón sin salida». Sin embargo, nuestro autor admite que «uno de los supuestos más decisivos del desarrollo del capitalismo agrario en Castilla y León durante el siglo XIX fue el mantenimiento de la política proteccionista en materia de cereales» (pp. 36-37). No hay, pues, tanta distancia entre la postura de García Sanz y la nuestra. Los empresarios agrarios castellanos se han aferrado al proteccionismo, igual que lo hacían los empresarios algodoneros y los siderúrgicos, con el fin de, parafraseando a Bilbao, mantener la tasa de beneficio, neutralizar su incompetitividad, y evitar los riesgos de la innovación tecnológica. Es que no hay una lógica capitalista: hay muchas. Tan capitalista es el empresario que está dispuesto a competir en el mercado libre como el que encauza sus esfuerzos a conseguir la protección del Estado o a lograr acuerdos con sus competidores. Lo que este ensayo sostiene es que para los empresarios españoles, por razones históricas que moldearon mentalidades y conductas, la segunda y tercera opciones eran mucho más atractivas que la primera. El Cuadro 8.1 lo muestra: en la España del siglo XIX no faltaban los empresarios mientras sus beneficios estuviesen garantizados por el Estado, sobre todo merced al arancel. Lo que faltaban eran empresarios con visión de largo plazo, dispuestos a arriesgar e invertir en nuevas técnicas, a lograr economías de escala, a buscar ventajas comparativas, a rebajar precios rebajando costes medios, empresarios que despreciaran la protección

del Estado o rechazaran por inmoral la conspiración oligopólica. Es decir, faltaban verdaderos empresarios. Capitalistas dispuestos a manipular el mercado para obtener ganancias extraordinarias y económicamente injustificadas había muchísimos, demasiados.

Sería ingenuo achacar únicamente a la mediocridad de sus hombres de empresa el retraso económico de España. Las causas son más profundas y complejas (ver Capítulo 1 para un intento de interpretación). Pero tampoco se puede negar que las actitudes sociales, aunque difíciles de aprehender, son muy persistentes. Una sociedad que desde el siglo XVI se congeló en una ortodoxia impuesta, que reprimió sistemáticamente el pensamiento original y la libertad de acción en busca de la felicidad terrena acabó encontrándose, tres siglos más tarde, sin una clase empresarial competitiva y dinámica. Las actitudes sociales son muy persistentes: la economía española ha arrastrado su retraso hasta hace un par de generaciones y los empresarios, al fin y al cabo, eran parte de esa economía y de esa sociedad.

9. El siglo XX

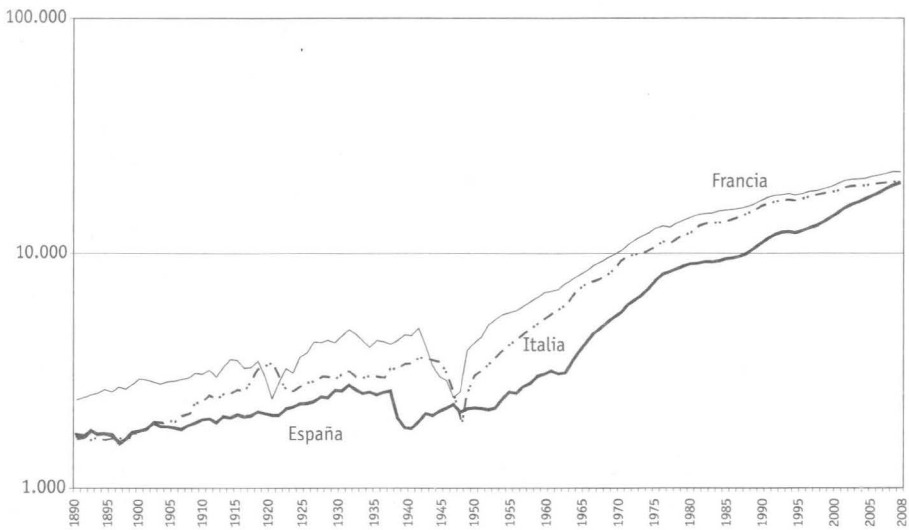
1. Macromagnitudes

El siglo XX, ya se ha repetido varias veces en este libro, es el del rápido crecimiento de la economía española. Sin embargo, esto es cierto para la mayor parte de los países europeos y aún para un gran número de los países del mundo. El siglo XX es el momento histórico en que la humanidad recoge la mayor parte de la cosecha sembrada en la Revolución Industrial. En términos de número de seres humanos, de longevidad, y de renta por habitante (que los economistas tendemos a considerar estrechamente relacionada con la utilidad, es decir, con la felicidad terrenal), esta cosecha no tiene precedentes históricos. Por supuesto, no todo es grano, es decir, no todo es positivo en esta cosecha: el aumento astronómico del número de seres humanos sobre el planeta, junto a niveles crecientes de consumo y a fuertes disparidades geográficas e históricas, contribuyen peligrosamente a la aparición de dos fenómenos amenazadores: por un lado, la destrucción de partes del planeta, desde la capa de ozono hasta las reservas arbóreas; por otro, las discrepancias crecientes de renta y nivel de vida.

Una ojeada al Gráfico 9.1 nos permitirá comprobar que, a grandes rasgos, la evolución de la renta por habitante en España, Francia e Italia desde finales del siglo XIX hasta principios del XXI ha seguido derroteros parecidos; y lo mismo es cierto de muchos otros países europeos. Los tres

parecen seguir una tasa de crecimiento bastante constante en la última década del siglo XIX, aunque Italia tiene su famoso *big spurt* (gran impulso, Gerschenkron *dixit*) desde los últimos años del XIX, de tal modo que durante la Primera Guerra Mundial alcanza a Francia. Se observa en las tres series un parón considerable en los Treinta y los Cuarenta, debido sin duda a la Gran Depresión y la Guerra Mundial y un fuerte acelerón a partir de los Cincuenta. Desde esta perspectiva secular, fijándonos sólo en el largo plazo, por tanto, el caso español no parece tener mucho de particular. Debemos afinar algo más, fijarnos más en ciertos detalles y períodos para apreciar las diferencias. Para captar algunas recurrimos en el Capítulo 1 (Cuadro 1.2 y Gráfico 1.2) al expediente de tomar la media de renta francobritánica como norma y contrastar con ella la evolución a largo plazo de varias economías europeas. Esto nos llevó a la conclusión de que hay un *patrón latino* de crecimiento económico contemporáneo[1].

Gráfico 9.1 Renta por habitante en España, Italia y Francia, 1890-2008 (en millones de dólares internacionales Geary-Khamis de 1990[a], escala semilogarítmica)



FUENTE: Maddison (http://www.ggdc.net/maddison/).

[a] Los dólares Geary-Khamis suponen paridades internacionales del poder adquisitivo.

[1] Los datos que manejamos aquí difieren algo de los más estilizados manejados en el Cap. 1. Las cifras del presente capítulo proceden de una muy reciente reelaboración de Maddison.

A los efectos que aquí nos interesan, un examen más pormenorizado nos permitirá advertir aquello que de particular tiene la evolución española. Una cosa se desprende inmediatamente del Gráfico 9.1: la renta por habitante española ha estado consistentemente por debajo de la francesa; y casi lo mismo puede decirse con respecto a la italiana, con dos excepciones: la última década del XIX y el año 1945, esto último debido a las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial en la economía italiana. En total, durante el siglo XX la economía española perdió posiciones frente a la francesa y la italiana, salvo muy al final. Esta pérdida de terreno tiene lugar en tres etapas. La primera está en los decenios que preceden a la Primera Guerra Mundial: España parece ser, de los tres del gráfico, el país que más duramente sufrió la crisis de finales del XIX, sin duda por la rigidez de su sector agrario; y no experimentó el notable empuje industrializador italiano de principios del siglo XX que ya detectara Gerschenkron (1965). Además, la recuperación española tras la depresión finisecular es más pausada. La segunda etapa en que España pierde terreno es la de los años Cuarenta y Cincuenta, los años de posguerra, de la Guerra Civil para nosotros, de la Segunda Guerra Mundial para ellos. En esos años se produce el definitivo retraso de España con respecto a nuestros vecinos: es el precio que pagamos por las políticas autárquicas e intervencionistas del primer franquismo. El gráfico permite apreciar la desesperante lentitud de la recuperación española tras la Guerra Civil, lentitud que contrasta dolorosamente con la presteza con que rebotan tanto la economía italiana como la francesa tras el abismo en que las sumió la Guerra Mundial. La tercera etapa de retraso es la de la transición a la democracia (aunque la escala semilogarítmica apenas permite advertirlo). Se trata aquí de la segunda factura del franquismo: hubo que pagar por entrar en él, pero también hubo que pagar a la salida. El coste de la transición a una economía y una sociedad más acordes con las de Europa occidental se aprecia en la inflexión que se inicia ya en 1974, y que llega a producir un parón en el ritmo de crecimiento a principios de los Ochenta.

Si perdimos tres etapas en la carrera con nuestros vecinos, cierto es que ganamos otras tres que nos permitieron recuperar parte de lo perdido: la primera fue en los años Veinte, en que los italianos también pagaron el precio del fascismo (en cambio los franceses se recuperaron rápidamente de las consecuencias de la guerra y se distanciaron de españoles e italianos). Tras la Primera Guerra Mundial, la crisis de posguerra afectó a Italia con mucha fuerza, y esa crisis sin duda favoreció el triunfo de Mussolini y su partido; pero, como ocurriría en España veinte años más tarde, el fascismo triunfante, lejos de ser una panacea económica, fue un freno (Cohen, 1988; Rossi y Toniolo, 1992). La recuperación española fue más rápida que la italiana. En cuanto a la Gran Depresión, afectó más a la economía francesa. En total, en vísperas de nuestra Guerra Civil, España había recuperado posiciones con

respecto a nuestros vecinos. Fue la Guerra Civil lo que nos hundió y retrasó por mucho tiempo. La segunda etapa ganada fue en los quince años que siguieron al Plan de Estabilización de 1959. La liberalización de la economía produjo el *big spurt* español (se habló de «milagro»), que nos permitió recuperar parte del terreno perdido. La tercera etapa la constituyeron los últimos años del siglo XX y primeros del XXI, en que una nueva liberalización consecuente a nuestra entrada en la Unión Europea produjo otro *spurt*, mientras Francia e Italia, sobre todo esta última, perdían impulso.

La peculiaridad del siglo XX español, por tanto, reside en seguir el patrón latino, pero perdiendo terreno frente al líder del pelotón: los factores políticos y los más profundos de capital humano (recordemos el creciente distanciamiento de España con respecto a Italia en tasas de escolarización y alfabetización) explican el retraso.

2. Ventajas y desventajas de la periodización

Los historiadores económicos españoles especializados en la Edad Contemporánea hemos tendido tradicionalmente a interesarnos por el siglo XIX y a dejar el XX a los economistas o a las monografías especializadas. Abundan, por tanto, los trabajos sobre este o aquel período del siglo XX (los economistas se han interesado preferentemente por los decenios recientes; los historiadores, económicos o no, por los años conflictivos que van de la Primera a la Segunda Guerra Mundial), ya que la historia reciente española (y la de Europa) tiene una serie de intensos subperíodos que han dado lugar a numerosos y a menudo apasionantes estudios monográficos: la Primera Guerra Mundial, la crisis de posguerra, la dictadura de Primo de Rivera, la República, la Depresión y sus efectos en España, la Guerra Civil, el franquismo y sus varias etapas, la transición a la democracia, todos ellos son temas de alto interés en sí mismos; pero debido a este alto interés escasean las obras que se planteen la historia económica del siglo XX español en su totalidad. Afortunadamente, tras la primera edición de este libro han aparecido otros que han adoptado la perspectiva del largo plazo que nosotros preconizamos [ver, por ejemplo, Carreras y Tafunell (2003), esp. cap. 1, y Prados de la Escosura (2003)]. Este desinterés relativo por el siglo XX en su conjunto puede ser explicado, aunque no justificado; sus consecuencias son lamentables, porque nos priva de la visión histórica de un período crucial de nuestra historia económica, el de la industrialización y modernización.

Esta visión histórica, la perspectiva a largo plazo, es insustituible para comprender cabalmente un fenómeno social. El tan manido tropo del árbol que tapa el bosque es aplicable una vez más a los estudios sobre el siglo XX.

Los debates sobre la Guerra Civil, sobre las políticas económicas de las dictaduras, sobre la crisis de los años Setenta y Ochenta, nos han ofuscado acerca de las poderosas y regulares tendencias a largo plazo que, bien examinadas, nos permiten comprender mejor cada uno de esos fenómenos particulares, tan intensa y ciegamente debatidos.

El largo plazo nos muestra hechos escasamente reconocidos, incluso en círculos de especialistas. En primer lugar, la larga perspectiva nos permite detectar que el siglo XX es cuando «ocurren más cosas» en la economía española. Su estudio bien merece una perspectiva histórica unitaria. En segundo lugar, el cambio del siglo XX no se concentra en la segunda mitad, como pretendió hacer creer la propaganda franquista. No obstante la gran inestabilidad social y política del período (guerras mundiales, gran depresión, Guerra Civil, sucesión de gobiernos y cambios de régimen), la evolución económica manifiesta una clara continuidad, con la sola gran interrupción que va de 1935 a 1950. A ambos lados de ese gran hiato la tendencia general es de crecimiento. En tercer lugar, pese a la proclividad de los gobiernos españoles hacia el aislamiento y la autarquía, los ritmos de nuestra economía se ajustan a grandes rasgos, como hemos visto, a los de la Europa circundante. Las altas tasas de crecimiento de los años Cincuenta y Sesenta no evidencian un tan cacareado «milagro español» sino, en todo caso, un «milagro europeo». En cuarto lugar, si la consideración del largo plazo en el siglo XX pone de relieve una continuidad básica, abarcando con nuestra mirada la historia contemporánea en su conjunto se advierte también una notable unidad. En otras palabras, la economía española no ha dejado de crecer desde 1800, no sólo en términos absolutos, sino también en términos por habitante. Ahora bien, los ritmos de crecimiento, modestos en el XIX, se fueron acelerando progresivamente a lo largo de estas dos centurias, lo cual dio como consecuencia que, comparada con la media de Europa occidental, España se retrasara en el XIX y recuperara terreno en el XX.

El largo plazo, por tanto, nos permite situar en contexto unos avatares económicos que hasta ahora, sin marco de referencia, flotaban peligrosamente y daban lugar en ocasiones a afirmaciones muy peregrinas. Llegados a este punto podemos preguntarnos por qué habían renunciado los historiadores económicos a perspectiva tan fructífera. Las razones son varias. Para empezar, la historiografía económica de la España contemporánea es relativamente reciente. Con contadas excepciones, entre las que destaca el libro de Juan Sardá (1948), se remonta a la obra de Jaime Vicens Vives, publicada en torno a 1960. Vicens, medievalista de formación, se interesó por los temas contemporáneos al final de su vida, concentrando su atención en el XIX, y en especial en los orígenes de la industria en Cataluña. Una serie de historiadores de importancia secundaria, carentes de sentido de las proporciones, había venido confundiendo el notable desarrollo de la industria

textil en Cataluña a finales del siglo XVIII y principios del XIX con una revolución industrial en toda regla, casi comparable a la inglesa. El trabajo de Vicens y de sus discípulos, destacando Jordi Nadal y su escuela, ha consistido en parte en estudiar este fenómeno y situarlo en el contexto español, lo cual les llevó a centrar su investigación en el XIX. El resultado de este trabajo culminó en el libro de Nadal (1975) cuyo expresivo título sintetiza su conclusión: *El fracaso de la revolución industrial en España*. Por otra parte, los historiadores que, fuera de Cataluña, prestaron menos atención a la industria catalana y más a la economía española como un todo percibieron pronto que el fenómeno llamativo del XIX español no era la industrialización, sino el atraso con respecto a Europa; y este enfoque sobre las «causas del atraso», concentrado en el XIX, ha venido dominando la historiografía económica durante la segunda mitad del siglo XX. A lo anterior se añade la aversión de los historiadores tradicionales por el pasado reciente, la tan discutible idea de que el presente no es historia. Todo ello había contribuido a privarnos hasta ahora del estudio de uno de los períodos más interesantes de nuestro pasado, historia también por cerca que esté.

Ahora bien, en vista de lo que venimos diciendo, podemos preguntarnos: ¿hasta qué punto hay discontinuidad en el crecimiento de la España contemporánea? O, dicho de otro modo: ¿son ciertas las disparidades entre el siglo XIX y el XX? ¿No serán más bien consecuencia de las propiedades de las curvas exponenciales, que en sus primeros tramos parecen casi planas aunque en realidad las tasas de crecimiento sean altas? Por desgracia, no nos encontramos en condiciones de dar una respuesta totalmente satisfactoria. Hay indicios de continuidad, como pone de evidencia la serie de producción industrial de Carreras (1984), e indicios de discontinuidad, como muestran en especial las variables demográficas. Las magnitudes monetarias, bancarias, o de comercio exterior también ofrecen claras discontinuidades en torno a 1900. Pero, aparte de la demográfica, las otras interrupciones no parecen realmente importantes y pueden atribuirse a factores externos y cambios en la política económica, como la pérdida de Cuba y Filipinas, la drástica estabilización de Villaverde (1899), los «virajes proteccionistas» de 1891 y 1906, etcétera. Más interesante y misteriosa resulta la discontinuidad demográfica. Arango (1987, p. 201) señala con ingenio que «la demografía se nutre de dos de los principales ingredientes de las novelas policíacas, sexo y muerte», pero que por desgracia, «en ocasiones carece de un tercer ingrediente imprescindible en tales novelas, que es el misterio»; nosotros señalaríamos que las transiciones demográficas están llenas de misterios que para sí los quisiera el mismísimo A. Conan Doyle. ¿Por qué, tras un siglo de inquietante arcaísmo, comienza a modernizarse de forma acelerada la población española precisamente con el cambio de siglo? La incógnita sigue sin resolver, pero los hechos ahí están: como veremos

con más detalle en el capítulo siguiente, natalidad y mortalidad comienzan a caer de modo paralelo hacia esa fecha, poniendo en marcha un proceso que a partir de unas pautas poblacionales muy atrasadas en 1900, nos coloca hoy demográficamente dentro de la norma europea.

Otra cuestión casi de la calle que las investigaciones recientes nos ayudan a desvelar: ¿es España económicamente diferente (del resto de Europa, se entiende)? La respuesta es ambigua: como hemos visto antes, la historia económica española presenta peculiaridades, pero en conjunto se ajusta bastante al patrón de la Europa occidental meridional.

Una peculiaridad española es el aislacionismo económico; la peculiaridad es de grado, pero innegable. Bajo el franquismo alcanzó cotas delirantes, pero el autarquismo larvado ha sido endémico en nuestra historia. Hasta tal punto es ello así que los economistas tradicionalmente han atribuido a la protección arancelaria y a las restricciones comerciales de todo tipo el progreso de la industrialización. Somos varios los que desde hace mucho tiempo hemos puesto en duda esta prognosis. Los trabajos de Leandro Prados sobre el comercio exterior en el siglo XIX la han pulverizado para ese período. Carreras y Fraile en sus trabajos la dejan tambaleante por lo que se refiere a la industria en el XX. Esta cuestión tiene importancia inmediata porque afecta a las actitudes de los partidos, de los políticos, incluso de los votantes españoles en la actualidad. Hemos asistido a un viraje paralelo en la política y en la ciencia histórica: las tesis proteccionistas y aislacionistas parecen ir quedando felizmente arrumbadas. Todas éstas son cuestiones que examinaremos con más detalle en los capítulos siguientes.

3. Evolución económica y regresión política

La historia de España en el siglo XX puede dar pie a una interpretación según la cual democracia y crecimiento económico resultarían incompatibles. En efecto, a medida que el país crecía, los problemas de convivencia cívica se agudizaban, hasta desembocar en una guerra civil y en una dictadura de duración extraordinaria. ¿Significa esto que, como han sostenido muchos, «España es diferente», que su historia discurre en dirección contraria a la de Europa occidental, donde crecimiento económico y democratización parecen haber evolucionado de modo paralelo? Se trata de una interpretación posible, pero a nosotros no nos parece la más convincente.

La turbulenta evolución política de la España del siglo XX puede interpretarse como una sucesión de intentos por encontrar el cauce institucional político por el que pueda discurrir el proceso de crecimiento económico. Estos intentos, por supuesto, se ven afectados no sólo por los problemas internos que el cambio económico y social trae consigo, sino también por las

repercusiones que sobre el país tienen las alteraciones y turbulencias que se producen en el mundo exterior, sobre todo la parte de él más cercana, es decir, la comunidad atlántica (Europa occidental y América del Norte), que lucha también, aunque a diferentes escala y nivel, por encauzar políticamente el crecimiento económico. Sólo así pueden entenderse, en el caso español, los terribles bandazos de la monarquía a la dictadura, de la República a una nueva, larga y dura dictadura pasando por una cruenta Guerra Civil, para desembocar a finales de siglo de nuevo en la monarquía, esta vez constitucional y democrática, y con visos de estabilidad.

El siglo XX se abre para España bajo el signo de acontecimientos políticamente dramáticos y cargados de consecuencias económicas. Éstos son, sobre todo, las pérdidas de Cuba, Puerto Rico y Filipinas tras una humillante derrota militar (humillante por cuanto reveló la desorientación casi unánime del pueblo y de la élite política). Las consecuencias económicas a corto plazo del trauma colonial pueden dividirse en negativas y positivas. Entre las primeras se cuenta la pérdida de mercados para la industria y la agricultura, la pérdida de recursos humanos, físicos, militares y presupuestarios, la desaparición de unas redes comerciales de transporte y comunicaciones, y, quizá lo más importante, la difusión de un sentimiento de revulsión y desmoralización. El «desastre», factor de importancia indudable e imposible cuantificación tuvo, sin embargo, su aspecto positivo: produjo también un sentimiento decidido en favor de la renovación y la reforma, que tuvo diversas y a veces sorprendentes manifestaciones en campos muy dispares. En literatura, la «Generación del 98»; en política y cultura, el movimiento llamado «regeneracionismo», del que salieron partidos políticos y escuelas de pensamiento; en el campo económico su producto más notable fue el programa legislativo conocido como la «estabilización de Villaverde». Este programa tuvo de notable que logró hacer lo que en España parecía históricamente imposible: equilibrar el presupuesto y producir una serie de superávits presupuestarios no ya durante un año o un lustro, sino durante todo un decenio. Esta drástica estabilización, además, no fue incompatible con el mantenimiento de una balanza comercial favorable (Prados, 1988, Cuadro 5-A1; 2010) ni con un considerable crecimiento industrial, favorecido por la repatriación de capitales de las perdidas colonias (hecho tan frecuentemente mencionado pero tan difícil de cuantificar y sustanciar) (Maluquer de Motes, 1987, pp. 77 y ss.).

El hecho es que las tensiones sociales, unas de origen económico (agitación obrera en la ciudades, desarrollo del anarquismo sobre todo) y otras de origen político (problemas con Marruecos, radicalización derechista de los militares tras la derrota ante Estados Unidos), acabaron con esa política de estabilización y rompieron el relativo equilibrio de la primera década del siglo. A partir de la Semana Trágica (mayo de 1909) se entra en una

espiral de violencia y de polarización social que conducirán a la primera dictadura (la de Primo de Rivera, la corta), a la Guerra Civil, y a la segunda dictadura (la de Franco, la larga). Indudablemente, la causa inmediata del estallido fue el problema del reclutamiento para la guerra de Marruecos y la desigual incidencia de las obligaciones militares sobre los distintos estratos sociales, pero las causas profundas estaban en las tensiones que la industrialización creaba en las ciudades, en especial en Barcelona, que es donde tuvo lugar la mayor parte de los conflictos. A partir de las cifras del *Anuario de la Ciudad de Barcelona*, se puede calcular que el número total de días/trabajador(a) perdidas por huelgas se incrementó en la Ciudad Condal de un total de 8.342 en 1905 a nada menos que 1.784.000 en 1913. Aun si excluimos dos grandes huelgas de 1913, una por ser no industrial sino agraria (33.000 días) y otra simplemente por su gran dimensión (la de los trabajadores, en su mayor parte obreras, del textil), que costó 1.300.000 días, aún nos quedaría en 451.000 días/trabajador el coste de la conflictividad en 1913, más de cincuenta veces el coste de ocho años antes. El número de huelgas habría pasado de 23 a 41 (quitando las dos grandes), y la duración media, de 6,5 a 21 días. Parece evidente que la conflictividad social iba en aumento en la ciudad más industrial de España.

Con la incipiente industrialización se inició un éxodo del campo a la ciudad que creó tensiones sociales similares a las que había sufrido Inglaterra un siglo antes, causadas por los desajustes en la adaptación de una población de origen campesino a la vida diferente, indiferente y hostil en el medio urbano, con la difícil asimilación del ritmo apresurado de la ciudad, el hacinamiento, la inseguridad del mercado laboral, en una palabra, el síndrome que Karl Marx llamó «alienación». Políticamente el resultado de esta situación fue la aparición de grupos revolucionarios, que en Barcelona tuvieron un carácter marcadamente anarquista y una clara propensión a la violencia, propensión que también mostraron las agrupaciones empresariales de carácter conservador y las autoridades gubernativas, que en general tomaban el partido de los empresarios. La violencia que se manifestó en Barcelona durante el primer tercio del siglo xx marcó toda la vida política española, porque creó un clima de odio irreconciliable y lucha sin cuartel entre los grupos sociales que se definían de modo simplista como «proletariado» y «burguesía». Este clima se extendió a otras ciudades y regiones españolas y a la postre contribuyó poderosamente a encaminar el país hacia la Guerra Civil.

Resumiendo, el primer tercio del siglo xx es un período de crecimiento económico en España, y ese crecimiento económico comportó (como por otra parte había ocurrido antes en Inglaterra, Francia y Alemania, por citar los casos más conocidos) graves tensiones sociales que pusieron en peligro la frágil estabilidad política de ese período. El miedo a una revolución, sin

duda agudizado por el triunfo bolchevique en Rusia, por la truculencia verbal de los izquierdistas españoles, y por el creciente clima de violencia, acentuó la fe en una solución dictatorial por parte de las clases conservadoras. Las tensiones del crecimiento y el miedo a la revolución contribuyeron a polarizar a la sociedad española, cuyas clases medias eran demasiado poco numerosas para equilibrar los crecientes bandazos políticos que en el siglo XX se iniciaron quizá con la Semana Trágica. La tentación dictatorial de la derecha se puso ya de manifiesto con la *dictadura del general Miguel Primo de Rivera* (1923-1929). Tras la caída del general, la solución democrática que representó la *Segunda República* fracasó también ante los embates combinados de las tensiones propias del crecimiento económico, la crisis mundial de los años Treinta y la agudización de los enfrentamientos políticos. La *Guerra Civil* (1936-1939) fue, pues, el torneo donde se dirimió la norma institucional por la que se iba a regir la sociedad durante la siguiente etapa de crecimiento económico y de transición a la modernidad. El triunfo de la opción de extrema derecha estuvo preñado de consecuencias para la *forma* en que se desenvolvió el proceso. Pero el proceso *en sí* era prácticamente inevitable, a pesar del retraso que la lucha civil y la inepcia económica franquista le impusieron.

Desde el punto de vista económico, el franquismo (descontados los años de guerra) se divide en dos períodos claramente diferenciados: los primeros quince años son de estancamiento económico y lenta recuperación; los dos decenios siguientes son de rápido crecimiento económico, intensa industrialización y profundo cambio social. El primer período fue de política económica radicalmente intervencionista y autárquica; el segundo contempló una tibia liberalización. La gestión económica del franquismo es de las más controvertidas; si en el terreno político el repudio a la dictadura es casi unánime, en el terreno económico los éxitos del segundo período han hecho que algunos olviden los fracasos del primero y atribuyan (como hacía el propio Franco) el crecimiento económico a los aciertos de su gobierno. En el Capítulo 16 entramos en más detalle en la cuestión de las implicaciones económicas de la política franquista. Aquí trataremos simplemente de hacer un balance para intentar responder a la pregunta con que abrimos esta sección.

Para tratar de evaluar la contribución económica del franquismo hay que recurrir a la historia contrafactual. ¿Hubieran ido mejor o peor las cosas con algunos de los posibles regímenes alternativos? De todas las situaciones imaginables, la única alternativa verosímil para un plazo relativamente largo es un régimen democrático, y más en concreto una monarquía constitucional, que estuvo a punto de ser instaurada en 1946 con el apoyo de un grupo de generales monárquicos y de los gobiernos norteamericano y británico. En definitiva, una situación parecida (con Monarquía en lugar de

República) a la que se dio en Italia a partir de esas fechas. Un régimen de izquierdas del estilo «democracia popular» hubiera podido ser la consecuencia de una hipotética victoria republicana en la Guerra Civil, pero no habría sido una situación duradera. Invadida España por el Eje, como lo hubiera sido indudablemente de haber tenido un régimen comunista o izquierdista en 1939, habría sido reconquistada por los aliados igual que lo fueron Italia y Francia durante la fase final de la Segunda Guerra Mundial, y con toda seguridad hubiera seguido una senda política similar a la de estos dos países. Que, en contra de lo que Franco repetía machaconamente, un régimen democrático, y no uno comunista, era la verdadera alternativa a su régimen nos lo demuestran dos hechos: el primero, la escasa fuerza electoral del comunismo en España antes y después de Franco; el segundo, el caso de Italia, con una historia, una geografía y un nivel socioeconómico tan parecidos al español en 1946, y donde el régimen democrático tuvo total viabilidad a partir de esa fecha.

La comparación con el caso de Italia nos da la verdadera medida de la ejecutoria económica del franquismo. La democracia italiana fue compatible con la transición a la modernidad económica que tuvo lugar en aquel país durante la última posguerra, y cumplió con este cometido de manera menos cruenta y más eficaz que el franquismo en España. Como hemos visto, las tasas de crecimiento económico en Italia estuvieron casi siempre por delante de las españolas durante los veinte años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, y, aunque en los Sesenta España recuperó algo, en 1975 Italia aventajaba a España en prácticamente todos los índices o indicadores socioeconómicos, comenzando por el más conocido y elemental, la renta por habitante. No hay razón para suponer que una España democrática no hubiera logrado lo mismo que Italia en idéntico período sin los garrafales errores económicos del primer franquismo.

La alternativa democrática hubiera sido superior a la dictatorial en la España posterior a la Segunda Guerra Mundial por dos razones al menos. La primera, porque una España democrática se hubiera beneficiado de la Ayuda Marshall y de la cooperación económica con el resto de Europa, incluido el ingreso en la Comunidad Económica (hoy Unión) Europea, beneficios que le estuvieron vedados por obra y gracia del franquismo. La segunda, porque un gobierno democrático hubiera librado al país de la costosísima rémora que fue la política de corte autárquico, intervencionista y xenófobo que era consustancial a la ideología del franquismo. Esta política costó al país más de dos lustros de estancamiento económico: la recuperación económica de Italia y Francia tras la Segunda Guerra Mundial se logró en entre tres y cinco años. La de España tras la Guerra Civil se prolongó por espacio de entre once y catorce años, según los indicadores que se tomen.

No parece, por tanto, que pueda atribuirse al franquismo el crecimiento económico que tuvo lugar bajo su férula: el papel económico de ese sistema político fue más bien de freno primero y de estrecho callejón después. Como veremos, una vez que a regañadientes se aceptó el papel impulsor de los mecanismos de mercado, todos los esfuerzos económicos del régimen franquista se encaminaron a su encorsetamiento por los vericuetos de la casuística interventora. El que la economía creciera es prueba de tres cosas. En primer lugar, de la vitalidad e inercia de un proceso de desarrollo que llevaba decenios de impulso. En segundo lugar, de ciertas ventajas que tienen las economías fuertemente intervenidas si están dispuestas a permitir algún papel al mercado. Estas ventajas son el incentivo que supone para el inversor y el empresario la certidumbre de un marco laboral estable y reprimido, de un sistema impositivo indulgente, y de un mercado interior cautivo merced a la protección y el autarquismo. Y en tercer lugar, de la influencia que tuvo una economía internacional en expansión, influencia que ni el proteccionismo acérrimo ni los atavismos autarquistas fueron capaces de evitar.

En cuanto al sentido de la evolución sociopolítica de España en el siglo XX, no cabe duda de que ha seguido una senda diferente a la general de la Europa occidental, aunque muy parecida a la de Portugal, y, aunque menos, a la de Italia, y con paralelismos en Europa oriental y Alemania (Tortella, 2007, pp. 325-355). Sin embargo, a la postre, tanto lo ocurrido en la Península Ibérica como los acontecimientos en la Europa oriental poscomunista parecen confirmar que desarrollo económico y democracia a la larga siguen sendas convergentes.

10. El capital humano: modernización demográfica y educativa

1. Nacimientos y defunciones

Acerca de la población española en el siglo XX puede decirse algo muy parecido a lo que dijimos en el capítulo anterior sobre la Renta nacional. Al contrario de lo que ocurre en el XIX, en el siglo XX la población española manifiesta una notable vitalidad en el contexto europeo. Esto puede observarse a simple vista comparando los Cuadros 10.1 y 10.2, que a su vez comparan los principales parámetros de la población española y de un nutrido grupo de otros países europeos.

El simple cotejo de ambos cuadros pone de relieve que, así como el siglo XX es el de la revolución industrial o modernización económica en nuestro país, también en el terreno demográfico es el XX el siglo de la transición a la modernidad. Para empezar, la población española se había doblado en los primeros ochenta años del siglo; tal magnitud de crecimiento no se había dado en toda la pasada centuria. Con más de 40 millones a finales del siglo XX, España es uno de los países más populosos de Europa, por detrás naturalmente de Rusia, Alemania, Italia, Reino Unido, Francia y Ucrania, con Polonia como cercano seguidor. En densidad de población, con unos 77 habitantes por km^2, España, con un nivel parecido al de Grecia, está entre los países menos densamente poblados, superado tan sólo por Rusia, Suecia, Noruega, Finlandia e Irlanda. Dada la aridez media del suelo español, sin embargo, esa baja densidad relativa puede considerarse como un elemento favorable.

Cuadro 10.1 La población española en el siglo XX

	1	2	3	4	5
	Miles de habitantes[a]	Tasa de natalidad[a]	Tasa de mortalidad[a]	Crecimiento vegetativo[a]	Tasa media anual de crecimiento intercensal
1900	18.566	3,43	2,79	0,64	0,44[b]
1910	19.858	3,25	2,29	0,95	0,68
1920	21.232	2,94	2,42	0,52	0,67
1930	23.445	2,82	1,72	1,10	0,99
1940	25.757	2,01	1,75	0,27	0,95
1950	27.868	2,11	1,08	1,02	0,79
1960	30.303	2,13	0,87	1,27	0,84
1970	33.646	1,96	0,85	1,11	1,05
1981	37.741	1,43	0,78	0,66	1,05
1991	38.935	1,02	0,86	0,17	0,32
2001[c]	40.614	0,97	0,91	0,06	0,42
1900-1970					0,86
1900-2001					0,78

[a] Medias quinquenales.
[b] Tomando como base el Censo de 1887.
[c] Medias sobre 1999.

FUENTE: Calculado a partir de *EHE*, Cuadro 2.5 (medias quinquenales).

Los rasgos más llamativos de la modernización demográfica son, como es bien sabido, los fuertes descensos en las tasas de mortalidad y de natalidad, que ahora veremos con un cierto detenimiento. Hay, sin embargo, otra conclusión importante que también se desprende a primera vista de la comparación de ambos cuadros: el retraso relativo de España en su transición a la modernidad demográfica trajo consigo ciertos rasgos peculiares. Y la peculiaridad más notable es que la caída de las tasas de natalidad y de mortalidad, que se inicia de manera decidida hacia 1890, tiene lugar de forma simultánea en ambas variables (ver Gráfico 10.1). En esto la transición española se diferencia de la de la mayor parte de los países de Europa occidental donde, al iniciarse el proceso de modernización poblacional un siglo antes, la mortalidad inició su descenso acompañada, no de un descenso paralelo de la natalidad, sino más bien de lo

Cuadro 10.2 Población, crecimiento y otras variables demográficas en varios países europeos, 1900 y 2000

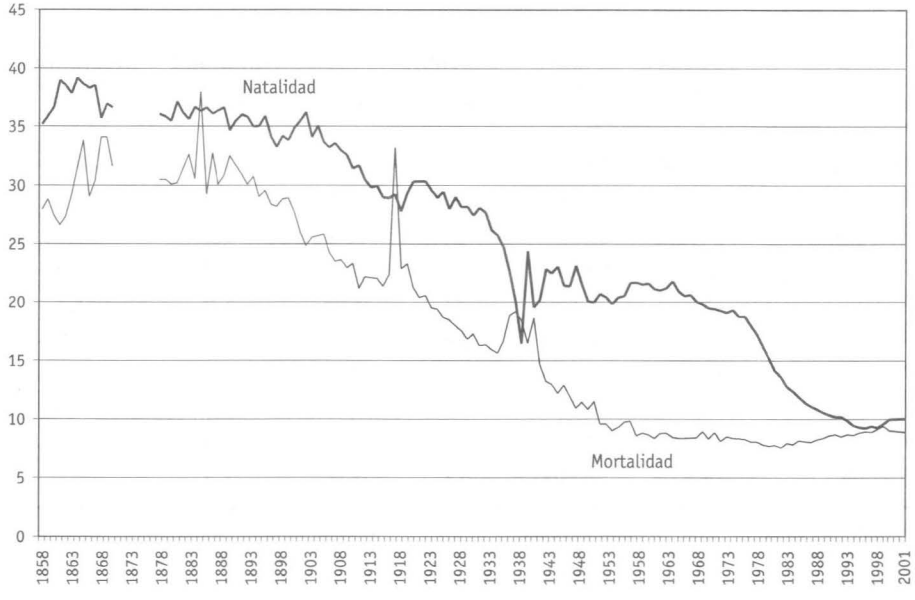
	1	2	3	4	5	6
	Población en miles		Crecimiento (%)		Natalidad	Mortalidad
	1900	2000	Aumento	T. anual	2000	2000
Holanda	5.104[a]	15.925	212	1,14	1,3	0,9
España	**18.594**	**40.263**	**117**	**0,78**	**1,0**	**0,9**
Portugal	5.423	10.226	89	0,64	1,2	1,1
Italia	32.475[b]	56.949	75	0,56	0,9	1,0
Suecia	5.137	8.869	73	0,55	1,0	1,1
Reino Unido[d]	38.338[b]	58.893	54	0,43	1,1	1,0
Francia	38.451[b]	58.896	53	0,43	1,3	0,9
Bélgica	6.694	10.252	53	0,43	1,1	1,0
Alemania	56.367	82.210	46	0,38	0,9	1,0
Irlanda	4.459[b]	3.805	–15	–0,16	1,4	0,8

[a] 1899 [b] 1901 [d] Gran Bretaña y Ulster.

FUENTES: Mitchell (1976) y Banco Mundial (http://data.worldbank.org).

contrario, es decir, de un aumento de esta variable. Las consecuencias de tal divergencia en las tendencias de ambas tasas, que en muchos casos duró varios decenios, fue un crecimiento poblacional muy rápido, en algunos casos superior al 1 por 100 anual, tasa muy alta para Europa. Así ocurrió en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XIX, en Alemania durante las mismas fechas aproximadamente (aunque la información sobre Alemania es, por razones históricas, de peor calidad) o en Dinamarca durante la segunda mitad del mismo siglo. Así hubiera ocurrido también en el caso de Suecia de no haber tenido este país una muy alta tasa de emigración. En España, por el contrario, la natalidad y la mortalidad empiezan a caer paralelamente a finales del siglo XIX. Apenas hay separación, y aún menos divergencia, en la tendencia de las tasas. En los decenios de mayor crecimiento poblacional (1920-1930, 1960-1970, 1970-1980) las altas tasas de crecimiento vegetativo vienen causadas simplemente por un descenso más rápido en la mortalidad que en la natalidad (Cuadro 10.2 y Gráfico 10.2). Por ello, y dentro de lo común en Europa, continente que siempre ha tenido un crecimiento poblacional moderado, en España «no ha habido algo comparable a una explosión demográfica», en expresión de J. Arango, a diferencia de lo ocurrido en muchos países de América, Asia o África.

Gráfico 10.1a Tasas brutas de natalidad y mortalidad, 1858-2001 (por mil)



FUENTE: Nicolau, en *EH* (2005, gráfico 2.6).

Gráfico 10.1b Tasa de crecimiento natural, 1858-2001

FUENTE: Nicolau, en *EH* (2005, gráfico 2.7).

Pese a todas estas consideraciones, la tasa media de crecimiento de la población española en el siglo XX es del 0,78 por 100 anual, de las más altas de Europa occidental en este siglo, y comparable a las más altas en el XIX, si bien en las dos décadas finales se reduce a los niveles de comienzos de siglo. Es de señalar también que el crecimiento se acelera a medida que avanza el siglo por caer la mortalidad más deprisa que la natalidad, aunque en esta tendencia general se producen graves fluctuaciones. Así, además de los decenios ya mencionados (1920-1930, 1960-1970, y 1970-1980), también es de alto crecimiento el decenio 1930-1940, pese a la depresión económica y la Guerra Civil.

Resulta claro, desde esta perspectiva, que las décadas de 1940-1950 y 1950-1960 constituyen una interrupción o ruptura de tendencia cuyas causas son probablemente de índole político-social. Merece reflexión el hecho de que, a pesar de haber concluido la Guerra Civil en los primeros meses de 1939, su principal reflejo tenga lugar en la década de 1940. La explicación inmediata de este fenómeno radica en que, especialmente en la primera mitad de la década de 1940, se alcanzan tasas de mortalidad muy altas y tasas de natalidad muy bajas. Más mediatamente, parece claro que esas tasas anómalas reflejan las peculiaridades de la situación social (Díez Nicolás, 1985). Se trata, en definitiva, de las circunstancias dramáticas y aberrantes características de los primeros años del franquismo: la brutal represión política, las escaseces alimentarias y de otros bienes esenciales causadas por los graves errores de una política económica autarquista y las repercusiones de la Segunda Guerra Mundial. Todas estas condiciones se van suavizando a lo largo de los años siguientes, pero la recuperación es, evidentemente, muy lenta.

Otro rasgo muy peculiar de la evolución demográfica española es que la etapa de caída de la mortalidad y estabilidad de la natalidad no se da, como en la mayoría de los países europeos, al comienzo de la transición, sino al final. Esto resulta evidente en los Gráficos 10.1 y 10.2, y en la columna 4 del Cuadro 10.1, donde puede verse que los mayores crecimientos vegetativos se alcanzan en las décadas de 1960 y 1970. Se da en España, por tanto, el interesante paralelismo ya observado antes para otros países europeos en el siglo XIX, de coincidencia temporal entre las etapas de fuertes crecimientos económico y demográfico. Es con la recientísima entrada en una etapa de relativa madurez económica cuando tiene lugar lo que parece ser un definitivo proceso de maduración demográfica, con una caída en picado de la natalidad desde 1975 aproximadamente (coincidiendo, vale la pena subrayarlo, con una tercera modernización: la política). La tasa de natalidad había sufrido un paulatino descenso a partir de un máximo relativo en 1965, pero la caída se convirtió en desplome tras la muerte de Franco, lo cual no deja de tener fuerza simbólica. En la

Gráfico 10.2 Evolución de las tasas de crecimiento natural en cuatro países europeos, 1800-2000 (medias quinquenales)

FUENTE: Nicolau, en *EH* (2005, gráfico 2.6).

actualidad se encuentra casi emparejada a niveles muy bajos con la tasa de mortalidad, como es característico en las economías maduras de Europa occidental.

1.1 Menos muertes

La clave de la modernización demográfica en la España del siglo XX ha sido la reducción en las tasas de mortalidad. Como en todo el mundo, esta reducción se ha llevado a cabo *pari passu* con la modernización económica y social, con una íntima y compleja imbricación causal entre ambos procesos. Las primeras etapas del crecimiento económico acostumbran a llevar consigo una mejora en la cobertura de las tres necesidades básicas (alimentación, vestido, vivienda) y las tres conllevan una mejor salud, y por tanto una disminución de la proporción de óbitos. A estos factores, que podríamos llamar privados, hay que añadir los que podríamos denominar públicos, por estar relacionados con el Estado: la mejora en la cantidad y calidad de servicios sanitarios, tales como hospitales, vacunaciones, etcétera, la enseñanza y difusión de prácticas higiénicas y médicas, las obras públicas

(agua corriente, alcantarillado). La mayor parte de estas mejoras tuvieron lugar durante todo el siglo, pero adquirieron especial relieve, por su relativa novedad, a principios, y su impacto fue particularmente sensible entonces, cuando, a partir de una tasa de mortalidad más propia del Antiguo Régimen que de una nación moderna, casi se redujo por mitad esa tasa en vísperas de la Guerra Civil (pasó de 2,9 a 1,6 por 100). Los gastos presupuestarios en Sanidad, casi nulos a principios de siglo, se decuplican en términos reales durante el primer tercio de siglo, con tres grandes escalones: el gobierno «largo» de Maura, la dictadura de Primo de Rivera y la Segunda República. No cabe dudar acerca de la relación entre este gran aumento del gasto en Sanidad y el descenso de la tasa de mortalidad. La escolarización primaria también experimenta un fuerte incremento en el mismo período, especialmente entre las mujeres (Gráfico 2.5), lo que sin duda facilitó el acceso de la población a las nuevas prácticas higiénicas.

Que el desarrollo económico tiene un peso considerable en la caída de la mortalidad, hecho evidente y fácilmente contrastable con cifras internacionales, puede comprobarse con datos provinciales españoles: Cataluña y el País Vasco, seguidos de la Comunidad Valenciana, son las regiones de menor mortalidad a principios de siglo, mientras Extremadura, Andalucía, Murcia y ambas Castillas son las zonas de más altos índices.

En la segunda mitad del siglo es cuando a la continuación y extensión de las mejoras ya citadas hay que añadir la creciente importancia de la difusión de nuevas técnicas médicas, en concreto las sulfamidas y los antibióticos, junto con la extensión de los servicios médicos estatales (Seguridad Social). A éstos hay que añadir otro importante y complejo factor económico: la creciente urbanización. La modernización económica trae consigo el crecimiento de los sectores secundario y terciario, urbanos por excelencia, con el consiguiente desplazamiento de los trabajadores hacia las ciudades y la despoblación del campo. Ahora bien: las ciudades, que en las economías preindustriales exhiben tasas de mortalidad mucho más altas, con las mejoras del urbanismo y las obras públicas (alcantarillado, pavimentado, agua corriente, servicios sanitarios, etcétera) pronto superan a los distritos rurales en salubridad. Este fenómeno tuvo lugar en España a principios del siglo XX, especialmente a través de una caída de la mortalidad infantil (que es, tradicionalmente, uno de los más fuertes componentes de la mortalidad total y, por tanto, una variable clave en la atenuación de la mortalidad). Éste es otro ejemplo de la estrecha imbricación entre las modernizaciones económica y demográfica.

Los factores citados han contribuido sobre todo a aliviar la incidencia de las enfermedades infecciosas, tales como la viruela, el tifus, la tuberculosis, la gripe, el cólera, que hoy en Europa nos parecen más curiosidades que amenazas, pero que a principios de siglo causaban seria mortandad endémica y

epidémica. Al desaparecer casi del todo estas plagas, han cobrado mayor relieve las enfermedades no infecciosas (como el cáncer y las cardiovasculares), los nuevos tipos de infección (el sida) y las muertes violentas (en especial los accidentes laborales y de tráfico). Vale la pena observar que para la prevención de estas causas de muerte se requiere tanto o más la modificación de comportamientos sociales (hábitos alimentarios y sexuales, drogadicción, seguridad laboral y vial, etcétera) que medidas sanitarias en sentido estricto. En muchos casos podríamos hablar de enfermedades y riesgos contraídos voluntariamente que una población bien educada e informada puede evitar.

Otra manera de medir la modernización y el bienestar de una población es el estudio de su esperanza de vida al nacer: en otras palabras, su longevidad. La de los españoles es otra de las variables que pone de manifiesto un progreso espectacular, ya que se dobló en los primeros 60 años del siglo (de 35 a 70 años, en números redondos) y ha seguido aumentando hasta ser en la actualidad de unos 81 años, cifra que sitúa a España entre las naciones más longevas del mundo, sólo superada por Japón (el país más longevo, con casi 83 años), Hong Kong, Islandia, Suiza y Australia, y empatada con Suecia.

Examinemos por un instante las *fluctuaciones en la esperanza de vida al nacer*. Es bien conocido el descenso generalizado de la esperanza de vida durante la década de 1910, por causas que son sabidas y que se pueden resumir en una frase: las penalidades que en España, país no beligerante, se hicieron sentir durante la Primera Guerra Mundial. Este descenso, que afectó tanto a hombres como a mujeres, y que sin duda tuvo como componente fundamental el aumento de la mortalidad que se registra en 1918, vino seguido por un alza muy considerable de la esperanza de vida en la década de 1920. Este alza se debe en parte a un fenómeno de recuperación o vuelta a la tendencia. Algo parecido volvemos a encontrarnos en las décadas siguientes. La esperanza de vida se estanca entre 1930 y 1940, de nuevo por razones bélicas, aunque esta vez, por desgracia, interiores. Esta interioridad de la guerra se refleja en la disparidad sexual de los incrementos. Si la Primera Guerra Mundial, al haber impuesto penalidades a la población en general, tuvo efectos del mismo signo en la esperanza de vida de ambos sexos, la Guerra Civil reduce la de los hombres pero no la de las mujeres que, simplemente, crece más despacio. Que en el fuerte incremento de la década de 1940 hay un alto componente de recuperación o vuelta a la tendencia lo prueba el hecho de que es el único lapso intercensal (salvo el primero del siglo) en que la vida masculina se alarga más que la femenina.

Durante la segunda mitad del siglo el crecimiento económico, la generalización de los servicios sanitarios, la introducción de medicamentos antiinfecciosos (sulfamidas, antibióticos...), etcétera, producen un prolonga-

miento más estable de la esperanza de vida hasta lograrse, ya a comienzos de la década de 1960, una magnitud comparable a la de los países adelantados. Esta tendencia progresiva continúa, como hemos visto, en las décadas siguientes hasta colocarnos en la actualidad en décimo lugar (*ex aequo*) en la clasificación de longevidad por naciones.

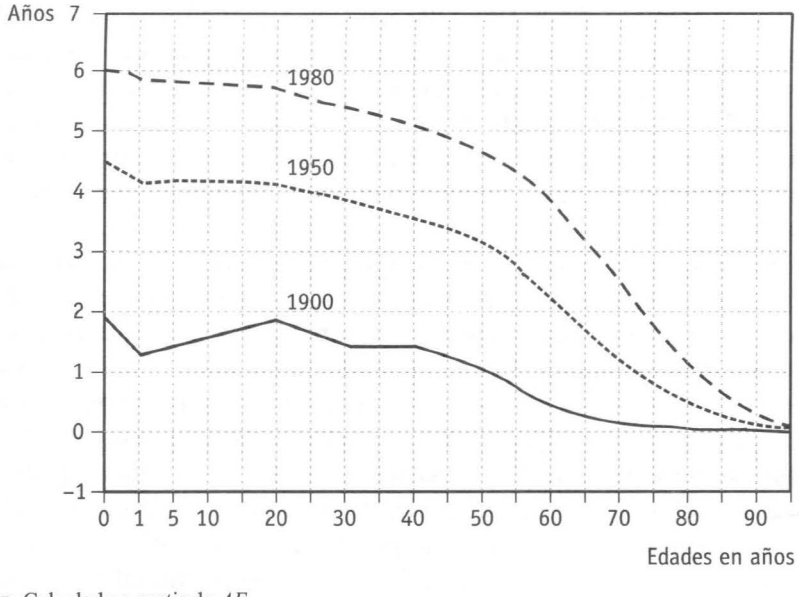
Al tiempo que aumentaba la longevidad de la población en general, se manifestaba una creciente disparidad sexual en la esperanza de vida: las mujeres, siempre más longevas, al menos desde los comienzos de la Edad Contemporánea, han aumentado su esperanza de vida en grado mucho mayor que los hombres. Si el horizonte vital del español medio en 1900 era de 35 años, el del varón era de apenas 34 y el de la mujer de cerca de 36. A principios de siglo la española vivía unos dos años más que el español. En ambos casos, las cifras delataban una situación vital lamentable. Medio siglo más tarde la situación había mejorado mucho: la esperanza media de vida sobrepasaba los 62 años; correlativamente, la sobremortalidad masculina había ido en gran aumento: la vida media de los varones no llegaba a los 60, mientras que la de las mujeres sobrepasaba los 64. Actualmente, con la gran longevidad de que los españoles pueden ufanarse, la discrepancia es aún mayor: la expectativa del varón es de 77 años; la de la mujer, de cerca de 84. Este crecimiento de la sobremortalidad masculina es tanto más notable cuanto que no sólo tiene lugar en términos absolutos, sino también en términos relativos. Es decir: los dos años en que la mujer aventajaba al hombre en 1900 representaban el 5 por 100 de la esperanza de vida media; pero los cuatro años y medio de discrepancia en 1950 representaban el 7,3 de la esperanza de vida media; y en 1980 esa ventaja relativa femenina representaba el 8 por 100. Últimamente esa diferencia parece haberse estancado, ya que en la actualidad sigue siendo el 8 por 100. En todo caso, el espectacular aumento de la longevidad que ha experimentado la población española ha beneficiado mucho más a las mujeres que a los hombres y da la impresión, a tenor del caso español, de que el alargamiento de la vida media entraña un creciente alejamiento en la vida media de ambos sexos.

Una de las principales (quizá la principal) causas de este fenómeno no es difícil de hallar. En el pasado, la mayor durabilidad de la constitución femenina se veía contrarrestada por los peligros de la maternidad. Hay indicios claros de que en épocas premodernas la esperanza de vida de las mujeres era más corta que la de los hombres especialmente por esta razón. Los progresos de la medicina y la higiene han hecho desaparecer esta causa diferencial de mortalidad: la maternidad reviste hoy en día en países adelantados mucho menor peligro que la mayor parte de las enfermedades y de las intervenciones quirúrgicas. Esto puede verse con claridad en los Gráficos 10.3 y 10.4, que estudian la evolución de la sobremortalidad masculina

por edades. En el Gráfico 10.3 puede verse cómo han evolucionado las curvas de sobremortalidad por edades a lo largo del siglo XX. Naturalmente, la sobremortalidad disminuye de forma gradual a lo largo de la vida, hasta casi anularse hacia los 95 años. Esto se observa en las tres curvas; pero, aparte del tremendo desplazamiento vertical que ha tenido lugar a lo largo del siglo, que es reflejo del creciente diferencial, se dan interesantes variaciones en la forma de la curva, cuya interpretación no siempre es fácil. Por ejemplo, mientras la curva de 1980 siempre es descendente, la de 1900 presenta altibajos que, aunque muy suavizados, también están presentes en la de 1950. Es particularmente interesante el pico de los 20 años en la curva de 1900, que ahora comentaremos.

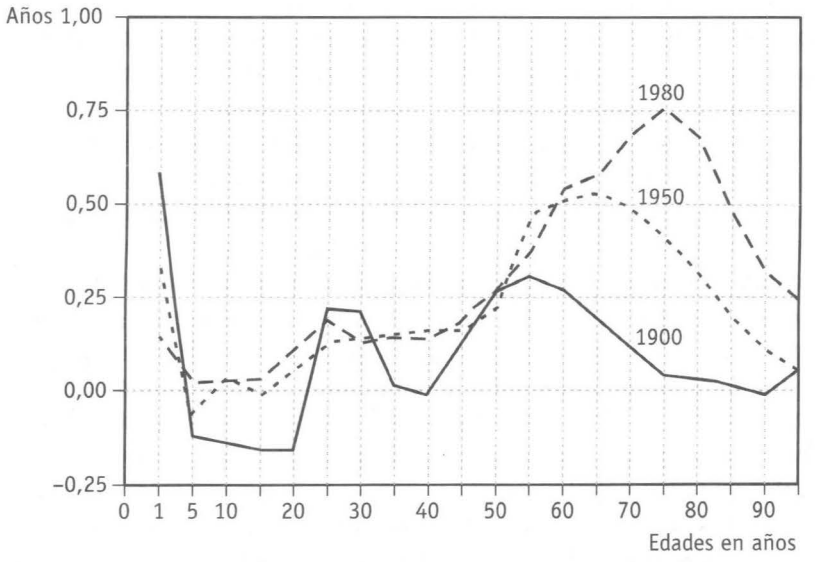
La sobremortalidad tiende a descender a lo largo del ciclo vital, como hemos visto. El Gráfico 10.4 nos ofrece el detalle de esos descensos o decrementos en los intervalos de edad en cada una de las tres curvas del Gráfico 10.3 (en términos matemáticos, las curvas del Gráfico 10.4 vendrían a ser como las derivadas de las del 10.3). Así, los aumentos en la sobremortalidad que tienen lugar en la curva del 1900 se nos reflejan en el Gráfico 10.4 en valores negativos (un aumento es un decremento negativo); en definitiva, el Gráfico 10.4 no hace sino manifestar más claramente las fluctuaciones de las curvas del Gráfico 10.3.

Gráfico 10.3 Sobremortalidad masculina a distintas edades, en 1900, 1950 y 1980



FUENTE: Calculado a partir de *AE*.

Gráfico 10.4 Decremento de la sobremortalidad masculina a distintas edades, en 1900, 1950 y 1980



FUENTE: Ver Gráfico 10.3.

Las disparidades en la esperanza de vida por razón del sexo son espectaculares, y sus desplazamientos y fluctuaciones, llamativos y algo misteriosos. Sobre ellos se ha escrito poco, por lo que aquí sólo podremos exponer algunas conjeturas. Las causas de estas disparidades pueden dividirse en dos grandes apartados: las naturales y las sociales. Parece indiscutible que, aparte de los problemas de la maternidad, la naturaleza ha hecho a las mujeres más resistentes y longevas que los hombres. En España y en la mayoría de las sociedades modernas, la mortalidad infantil incide con más fuerza sobre los niños que sobre las niñas, y a esta edad, en este tipo de sociedades, pueden descartarse casi por completo las causas sociales. En los Gráficos 10.3 y 10.4 puede observarse que la discrepancia se reduce de forma considerable tras el primer año de vida precisamente por ser superior la mortalidad infantil en los varones; pasado este bache, la esperanza de vida se iguala mucho. Observemos también, y esto se ve con mayor claridad en el Gráfico 10.4, que al disminuir en el tiempo la mortalidad infantil, la igualación de las esperanzas de ambos sexos es menor.

Lo más notable de la curva de 1900 es el aumento en la sobremortalidad durante la infancia y la adolescencia, que de hecho implica que la sobre-

mortalidad masculina a los 20 años fuera idéntica que al nacer. Dado que este sorprendente aumento de la sobremortalidad fue desapareciendo de modo paulatino hasta ser casi nulo a mediados del siglo, sus causas deben ser mayoritariamente sociales. No cabe duda que los varones tienen mayor propensión a accidentarse que las hembras, pero a esto hay que añadir causas laborales: el trabajo infantil debía incidir más gravemente sobre los niños, a lo que habría que sumar las consecuencias del servicio militar; muy probablemente las secuelas de la Guerra de Cuba aún pesan sobre la población masculina en 1900. Estos factores de discriminación y sobremortalidad masculina parecen haber desaparecido con el tiempo. Por otra parte, a lo largo del siglo las mejoras médicas e higiénicas contribuyeron de forma especial a alargar la vida de las mujeres al disminuir los riesgos de la maternidad, en tanto que la lenta incorporación de la mujer al mercado laboral, y la «mayor peligrosidad laboral de los puestos que ocupan los varones» explican en gran medida el fuerte aumento de la sobremortalidad. En palabras de un profundo informe sociológico [Fundación FOESSA (1976), pp. 22 y 24], «la sobremortalidad masculina depende de los diferenciados papeles que al varón se le asignan en la sociedad española». Otros factores sociales importantes pueden ser la mayor adicción de los varones a las drogas peligrosas (tabaco, alcohol, etcétera), su mayor afición a las actividades de alto riesgo (automovilismo, ciertos deportes), su mayor tasa de participación laboral, y el servicio militar. Algunas de las causas de sobremortalidad masculina, como las enfermedades coronarias o respiratorias, están aumentando entre las mujeres como consecuencia de su incorporación al mercado laboral y a pautas de comportamiento propias de los varones con anterioridad, como un mayor consumo de alcohol y tabaco.

1.2 Menos nacimientos

La natalidad en España (ver Cuadro 10.1) viene descendiendo paulatinamente desde finales del siglo pasado. Hoy la tasa de natalidad española corresponde a su *status* socioeconómico: país moderno y adelantado en el contexto mundial, claramente dentro de la tónica europea occidental. Esto equivale a decir una tasa muy moderada, que ha experimentado una fuerte caída en el último decenio.

¿Cuáles son los factores que explican este descenso? Amando de Miguel (1977, p. 13), con su conocida agudeza, se plantea el siguiente problema:

[...] siendo un país relativamente poco poblado (para Europa) y de unánime adscripción católica (al menos teóricamente) [España] ha llegado a unas cotas muy bajas de natali-

dad [...] sin que se produzca ningún tumulto ideológico serio. Hay que explicar estos hechos.

Tiene razón nuestro autor: hay que explicar el descenso de la natalidad; pero no en los términos en que él plantea el problema, porque ni el de España es un caso excepcional dentro de los países católicos (véase Portugal, Francia, Italia y Bélgica en el Cuadro 10.2), ni las altas tasas de natalidad son, ni mucho menos, privativas de los países católicos (en Europa las más bajas tasas en 1900 correspondían a las católicas Francia e Irlanda, mientras Holanda y Alemania, países más bien protestantes, ostentaban tasas de las más altas), ni la baja densidad de población de España está fuera de la norma mediterránea ni de lo que aconseja la pobreza de sus recursos agrícolas. Por otra parte, el Cuadro 10.2 muestra que la caída de la natalidad en el siglo XX ha sido un fenómeno general en países católicos y no católicos, aunque en Francia e Irlanda, donde la tasa era ya baja para empezar, el descenso haya sido menor.

Las conclusiones que parecen desprenderse de este somero análisis son dos. La primera es que la introducción del factor religioso en el estudio de las causas de la caída de la natalidad en España no contribuye al esclarecimiento del problema, sino más bien todo lo contrario. La segunda es que, siendo el español un caso bastante similar al de la mayoría de los otros países europeos, los factores que han operado en España debieran ser bastante parecidos a los que han actuado en el conjunto de Europa occidental.

Indudablemente hay una correlación entre modernización o industrialización y baja de la natalidad; pero ¿a través de qué mecanismos? Quizá haya que acudir a las suposiciones que Livi-Bacci hacía ante la moderada natalidad española en el siglo XVIII: al igual que la de la mayor parte de la de Europa occidental, la población española conoce y utiliza sistemas primitivos de control de la natalidad desde tiempos preindustriales. Se incluye aquí el aplazamiento del matrimonio, o incluso su postergación, las prácticas anticonceptivas elementales en la cópula, más las interrupciones provocadas del embarazo. Es de suponer que estas prácticas, rastreables en las estadísticas desde antiguo, seguramente se generalizaron en su uso durante la transición socioeconómica y, sobre todo, con el proceso de urbanización.

El estímulo que la urbanización constituye para la limitación de la descendencia es bien conocido de sociólogos y antropólogos. El hijo en el campo representa poca carga para los adultos y muy pronto constituye una fuente de trabajo. En la ciudad, sobre todo en la ciudad moderna, el niño no acostumbra a ser productivo hasta la pubertad o más tarde, y acostumbra a exigir una considerable inversión en términos de espacio, tiempo, gastos de

educación, vestido, etcétera. En una comunidad agrícola, un hijo puede ser considerado como un bien de inversión; en la comunidad urbana es más bien, como sugieren algunos economistas norteamericanos (Willis, 1974; Becker y Murphy, 1990), un costoso bien de consumo. Este análisis se ve confirmado por la clara diferenciación existente en las tasas de fecundidad, generalmente más altas en el campo que en la ciudad.

El proceso de modernización y urbanización conlleva otros factores que también actúan como disuasores de la procreación. Quizá el más importante de éstos sea la incorporación de la mujer al trabajo no doméstico, que reduce tanto las oportunidades de procreación como sus incentivos. También de gran importancia es la difusión de la educación y la información. La modernización trae consigo una ruptura con las culturas campesinas y con las autoridades tradicionales, lo cual favorece una actitud racional hacia la procreación y hacia la planeación y limitación de la descendencia. De hecho, la transición demográfica supone la transformación de familias grandes, poco capitalizadas en términos de salud y educación, en familias de menor tamaño e intensivas en capital humano, con una esperanza de vida muy elevada y períodos educativos, no directamente productivos, largos.

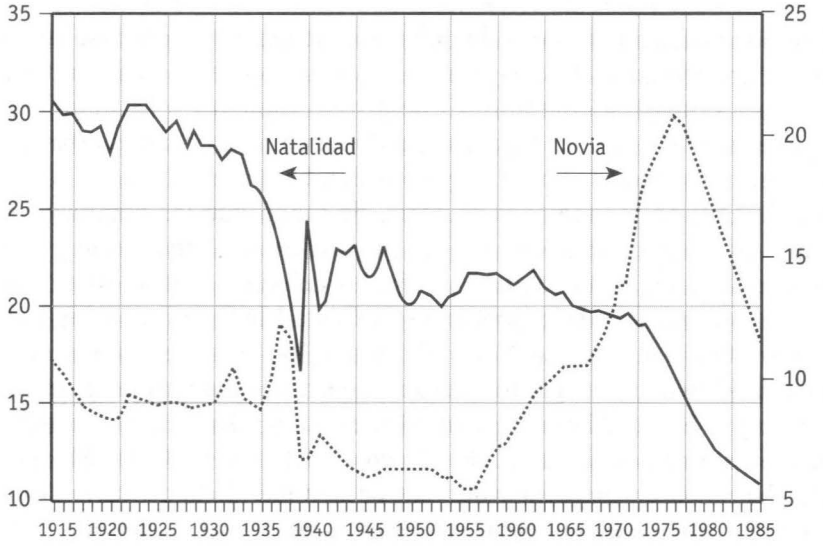
Todos los factores citados se refieren a la decisión de limitar los nacimientos. En cuanto a los medios para llevar a cabo tal decisión, también en la ciudad son más asequibles. Sin embargo, pese a lo mucho que se ha hablado y escrito acerca de los anticonceptivos químicos que permiten y facilitan la limitación de la natalidad, lo cierto es que la tendencia a un descenso decidido y generalizado de esta variable es, como puede apreciarse en el Cuadro 10.1 y en el Gráfico 10.1, muy anterior a la aparición en el mercado de los anticonceptivos químicos por vía oral. Esta constatación es interesante porque revela, al menos en estas cuestiones, la primacía de las decisiones individuales sobre la evolución de los instrumentos disponibles.

Esta impresión nos la corrobora el hecho de que no parezca haber ninguna correlación en décadas recientes entre la edad de matrimonio y la tasa de natalidad. Lógicamente, en ausencia de otros factores, la nupcialidad temprana debiera conllevar un aumento de la natalidad, y la tardía, una disminución. Ello por la sencilla razón de que, al ser limitado el número de años fecundos, cuanto antes comience la actividad sexual de la mujer, mayores serán sus probabilidades de engendrar un número alto de hijos. Por supuesto, en este contexto, lo importante es la edad al contraer matrimonio de la mujer: la del hombre es casi irrelevante. Pues bien, el Gráfico 10.5 nos ofrece una serie expresiva sobre la edad nupcial de las mujeres españolas, tomando como estimador el porcentaje de novias de menos de 20 años dentro del total de desposadas, junto a la curva de natalidad. El gráfico pone en

evidencia que la edad nupcial de las españolas ha evolucionado en tres fases: durante la primera mitad del siglo hay una tendencia suavemente ascendente con fluctuaciones debidas sobre todo a los trastornos bélicos; de los Cincuenta a finales de los Setenta, un descenso fulgurante de la edad matrimonial femenina; en los Ochenta, un fuerte aumento. Sobre la edad de matrimonio, por tanto, parece haber incidido, con intensidad variable, una multiplicidad de factores, económicos, culturales y generacionales. Y si bien ambas variables (natalidad y edad matrimonial) parecen evolucionar en paralelo en los períodos 1913-1957 y 1980-1988, lo hacen con signos encontrados en el período 1958-1979, de tal modo que, en total, puede decirse que, a largo plazo, en el siglo XX, las españolas han tendido a casarse antes y a tener menos hijos: otra muestra evidente de la primacía de la volición sobre otros factores.

En total, como muestra el Cuadro 10.2, la natalidad española tiene durante el siglo XX una evolución parecida a la de los países europeos, esto es, una tendencia secular claramente decreciente. El único país que escapa a esta ley es Irlanda, por razones históricas muy particulares. En total, las tasas europeas muestran, además de la tendencia general a la baja, otra característica: la convergencia. Aunque quizá de modo asintótico, parece existir

Gráfico 10.5 Natalidad (por 1.000) y edad de la novia (% de matrimonios en que la novia tenía menos de 20 años), 1913-1988



FUENTE: Calculado a partir de *AE*.

una tasa mínima de natalidad (cercana al 1 por 100) contra la cual se aplastan en su descenso las curvas de los distintos países, produciendo esta convergencia, debida sin duda a la homogeneización de los niveles de vida europeos.

Observando con un poco más de detalle la tasa española en el Gráfico 10.5, podemos distinguir en ella cuatro etapas. La primera, 1900-1940, es de caída sostenida, pasándose en ese lapso de niveles en torno al 3,5 por 100 a cotas cercanas al 2 (con la caída de la Guerra Civil). La segunda, 1940-1964, ofrece una tendencia constante en torno al 2 por 100. La tercera, 1965-1974, es de baja sostenida pero relativamente moderada, con una caída en el decenio de menos de una décima de punto porcentual. Por último, en el decenio 1975-1984 se da una fuerte caída que hace presagiar una tasa del 1 por 100 a finales de década de 1980, e incluso inferior en la década final del siglo XX. Parece indudable que, si bien a corto plazo las mejoras en el nivel de vida pueden entrañar un aumento de la natalidad, a la larga la modernización económica y social ha limitado fuerte y permanentemente la fecundidad de las españolas, y que ésta ha tenido poco que ver con la edad de las mujeres en el matrimonio, es decir, con el factor puramente biológico.

2. Regiones y migraciones

La población española muestra una tendencia secular a redistribuirse geográficamente de una manera centrífuga, según ya vimos en el Capítulo 2. El Cuadro 2.4 ponía de manifiesto esa tendencia que se inicia quizá ya en la Edad Media por la cual la población tiende a concentrarse en las costas y a abandonar la Meseta central. La tendencia no se ha aminorado en el siglo XX, antes al contrario. El desarrollo económico ha traído consigo, como es normal, una tendencia a la aglomeración en centros urbanos. Pero esos centros urbanos, con la muy considerable excepción de Madrid, estaban situados en las regiones costeras, de modo que los contrastes se han acentuado entre un interior cada vez más desierto relativamente y una periferia cada vez más populosa. Si a finales del siglo XVIII la Meseta central tenía un 40 por 100 de la población, la Costa Mediterránea y las Islas otro 40 por 100, y la Cornisa Norte el 20 por 100 restante, esta situación se había modificado un siglo más tarde en detrimento de las proporciones del Centro y el Norte. Ahora bien, en 2001 el cambio ha sido mucho más acentuado: los procesos se han acelerado en el siglo XX. La Costa Mediterránea y las Islas contienen ya bastante más de la mitad de la población española; el Centro, menos de un tercio, y el Norte, poco más de la sexta parte (ver Cuadro 10.3).

Por comunidades (y ésta es la más clara excepción al principio centrífugo) la más dinámica ha sido Madrid, que ha triplicado su participación en el total nacional. Si en 1900 Madrid ocupaba el noveno lugar, desde 1981 es ya la tercera comunidad por número de habitantes, detrás tan sólo de Andalucía y Cataluña. Desde 1930, Cataluña es la segunda comunidad por su población total, y pese a ello muestra un notable dinamismo demográfico, contradiciendo las negras predicciones de Vandellós (1985). Éstas podrían, sin embargo, hallar una ligera justificación en el hecho de que, durante la segunda mitad del siglo XIX, la participación de Cataluña dentro del total nacional permaneciera relativamente estancada. No hay duda de que Cataluña, adelantada en la transición demográfica como en tantas otras cosas, tuvo una cierta «crisis de madurez» en torno al cambio de siglo. Otra región de gran empuje —la segunda tras Madrid en crecimiento relativo—, aunque de pequeño tamaño, es la Comunidad Canaria, que más que ha doblado su participación durante el siglo. El País Vasco, la Comunidad Valenciana y Baleares completan el cuadro de las regiones que han crecido claramente por encima de la media nacional. Observemos que, salvo el caso de Madrid, todas son periféricas y, excepto el País Vasco, mediterráneas o insulares.

Las regiones más estáticas son, no es de extrañar, las dos Castillas y Extremadura, regiones que se despueblan absolutamente en la segunda mitad del siglo XX. En total, si exceptuamos Madrid, todo lo que hemos llamado la región Centro (cerca del 60 por 100 de la superficie total de España) se despuebla desde 1950.

En las zonas periféricas llama la atención el relativo estancamiento demográfico de dos de sus regiones más pobladas. La antaño populosa Galicia también ha visto descender de forma considerable su participación en el total, mientras su población absoluta se estancaba en las últimas décadas. Andalucía, la comunidad de más peso demográfico, que llegó a tener una quinta parte de la población española, hoy está muy por debajo de esa proporción; aunque su población sigue aumentando, lo hace a un ritmo por debajo de la media española.

En conjunto, la población se sitúa sobre las costas y en Madrid, dejando un gran círculo relativamente despoblado entre una y otra zona de atracción. Este movimiento trae consigo una mayor desigualdad en la distribución de la población sobre el territorio. En otras palabras, la población estaba distribuida de manera más homogénea sobre el territorio en el Antiguo Régimen que ahora, como muestra el Cuadro 10.4. En 1787, con una densidad de población media de 20 hab./km^2, la desviación típica era de 10, es decir, de un 50 por 100; en 2001, con una densidad de 80 hab./km^2, la desviación típica era más de cuatro veces mayor (dos veces y media en términos relativos). Esta redistribución geográfica tiene lugar en el siglo XX, como consecuencia de la modernización económica que ha polarizado la población, concentrándola

Cuadro 10.3 Distribución de la población por Comunidades Autónomas, 1787-2001 (en porcentaje)

	1787	1857	1900	1930	1950	1981	2001	Tasa de crecimiento 1900-2001
Andalucía	17,6	18,9	19,1	19,6	20	17,1	18,1	0,9
Cataluña	7,8	10,7	10,6	11,8	11,6	15,8	15,6	1,5
Valencia	7,5	8,1	8,5	8	8,2	9,7	10,2	1,2
Baleares	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,8	2,1	1,2
Canarias	1,6	1,5	1,9	2,4	2,8	3,8	4,2	2,2
Murcia	3,2	2,5	3,1	2,7	2,7	2,5	2,9	0,9
Mediterráneo y sudatlántico	39,54	43,4	44,9	46,1	46,9	50,9	53,1	1,2
Asturias	3,4	3,4	3,4	3,4	3,2	3	2,6	0,8
Cantabria	1,3	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	1,3	0,9
Galicia	13,1	11,5	10,7	9,5	9,3	7,3	6,6	0,6
País Vasco	3	2,7	3,2	3,8	3,8	5,7	5,1	1,6
Litoral norte	20,7	19	18,8	18,2	17,7	17,4	15,6	0,8
Extremadura	4	4,6	4,7	4,9	4,9	2,8	2,6	0,6
Aragón	6	5,7	4,9	4,4	3,9	3,2	3	0,6
Madrid	2	3,1	4,2	5,9	6,9	12,6	13,3	3,2
Castilla-La Mancha	9	7,8	7,5	7,8	7,3	4,3	4,3	0,6
Castilla y León	16,6	13,5	12,4	10,5	10,2	6,9	6	0,5
Rioja		1,1	1	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7
Navarra	2,2	1,9	1,7	1,5	1,4	1,3	1,4	0,8
Centro	39,8	37,7	36,3	35,7	35,4	31,8	31,3	0,9
Total	10,3	15,5	18,6	23,6	28	37,6	40,7	2,2
España (miles)	10.393	15.645	18.566	23.445	27.868	37.741	40.614	2,2

Fuente: Nicolau (2005), cuadro 3.11.

en unas regiones y despoblando relativa, y en algunos casos absolutamente, la mayor parte del territorio. En este fenómeno no sólo ha sido importante el crecimiento natural de la población, sino también las migraciones del campo a la ciudad y de unas regiones a otras, en un proceso paralelo a la modernización de la agricultura y al crecimiento de la industria y de los servicios.

Guadro 10.4 Densidades de población regionales comparadas, 1787, 1900 y 2001

	1787		1900		2001	
	Hab./km²	%	Hab./km²	%	Hab./km²	%
Andalucía	21	105	41	110	84	104
Cataluña	25	125	61	167	198	245
Valencia	33	165	68	186	179	222
Baleares	35	175	62	170	169	210
Canarias	23	115	48	131	228	283
Murcia	29	145	51	139	106	132
Mediterráneo y sudatlántico	**24**	**120**	**50**	**136**	**130**	**161**
Asturias	33	165	59	161	100	125
Cantabria	24	120	52	141	101	125
Galicia	46	230	67	182	91	113
País Vasco	42	210	83	227	288	358
Litoral norte	**40**	**200**	**66**	**180**	**121**	**150**
Extremadura	10	50	21	58	25	32
Aragón	13	65	19	52	25	31
Madrid	26	130	97	263	676	840
Castilla-La Mancha	12	60	17	47	22	28
Castilla y León	17	85	24	66	26	32
Rioja			38	102	55	68
Navarra	22	110	30	81	53	66
Centro	**14**	**70**	**24**	**64**	**44**	**55**
ESPAÑA	**20**	**100**	**37**	**100**	**80**	**100**
Desviación típica	10	52	18	50	104	129

FUENTE: Censos.

Las razones de esta tendencia centrífuga son algunas de las que explican el retraso relativo de España. Se trata en conjunto de un país árido y montañoso, con graves problemas de productividad agraria y de transporte. La mayor parte de las áreas costeras, sin embargo, se salvan de estos problemas: el clima es más suave, el suelo más fértil, el transporte más fácil. Parece natural que el interior se vacíe en beneficio de la periferia por razones físicas y de Madrid por razones políticas.

3. Urbanización

Hemos señalado ya cómo la modernización de una economía entraña la urbanización de su población, y cómo, a su vez, la urbanización de la población trae consigo una profunda modificación en los parámetros de conducta, en especial las variables demográficas tales como natalidad y mortalidad, pero también en los hábitos políticos y culturales.

El Cuadro 10.5 refleja el proceso de urbanización en la España del siglo XX. Podemos decir que éste es el siglo en que España se urbaniza. Si consideramos ciudad a una aglomeración de más de 100.000 habitantes (definición que no nos parece demasiado exigente), menos del 10 por 100 de los españoles eran urbanos al comenzar el siglo. Si extendiésemos nuestra definición hasta los municipios de más de 50.000, la proporción pasaría del 10, pero no llegaría al 15 por 100. Se trata, por tanto, de proporciones muy bajas.

En 1930 la proporción urbana seguía siendo muy baja, menos del 15 por 100, pero había crecido en dos tercios. En los treinta años siguientes casi se dobló, y en los treinta siguientes creció en más de un 50 por 100. En la actualidad, el nivel de urbanización parece haber alcanzado un techo: las tasas de urbanización se estancaron entre 1980 y 2001. Esto puede ser debido bien a una saturación del proceso urbanizador, bien al fenómeno de las ciudades-satélite o ciudades-dormitorio, municipios no incluidos en la gran conurbación a la que pertenecen y que, por tanto, si no alcanzan la dimensión requerida (aquí 100.000 habitantes), no confieren a sus habitantes la calidad de ciudadanos según nuestra definición. Hoy en torno a la mitad de los españoles viven en ciudad (dos de cada cinco en ciudad grande, uno de cada diez en ciudad media).

La urbanización es parte de la modernización, pero también una grave fuente de problemas. Las ciudades tienen que ampliarse físicamente para dar cabida a los recién llegados: el proceso es caro y a menudo la inversión necesaria no se hace al ritmo requerido. Por otra parte, la remodelación de una ciudad afecta a muchos intereses y crea fuertes tensiones. A grandes rasgos, el período anterior a la Guerra Civil se caracterizó por un crecimiento

Cuadro 10.5 Indicadores de urbanización en España: ciudadanos de municipios de más de 50.000 y 100.000 habitantes, 1900-2001

Año	Habitantes en ciudades		Porcentajes sobre población total		
	50 < 100	> 100	50 < 100	> 100	> 50
1900	857	1.677	4,6	9,0	13,6
1910	935	2.054	4,7	10,3	15,0
1920	1.264	2.567	5,9	12,0	17,9
1930	1.276	3.513	5,4	14,8	20,2
1940	1.512	4.972	5,8	19,1	24,9
1950	1.884	6.741	6,7	24,0	30,7
1960	2.442	8.483	8,0	27,7	35,7
1970	2.470	12.489	7,3	36,8	44,1
1980	3.521	15.864	9,3	42,0	51,4
1991	3.774	16.917	9,6	42,9	52,5
2001	4.231	16.452	10,4	40,3	50,6

FUENTE: Calculado a partir del *AE*.

lento y relativamente armonioso. Esto fue posible, de un lado, por la propia lentitud; de otro, por razones políticas o culturales que favorecían una actitud «racionalista» y planista. Ya desde finales del siglo XIX se generalizan los «Planes de Ensanche», de los que es famoso ejemplo el «Plan Cerdá», de Barcelona, debido al urbanista Ildefonso Cerdá. También Madrid tiene un plan de ensanche, menos espectacular y apreciado. Señalemos como curiosidad que el madrileño «barrio de Salamanca» fue una colonia promovida por el financiero José Salamanca como parte de ese ensanche. En el siglo XX es característica de los planes el trazar nuevas «Vías» a través del casco viejo de las grandes ciudades, en un intento de unir los barrios antiguos a los ensanches y unificar la ciudad. Así la apertura de la Gran Vía de Madrid y la Vía Layetana de Barcelona, parte de un «Plan Baixeras» no concluso. Las influencias europeas y norteamericanas se hacen ya sentir en la planificación urbana española del primer tercio del siglo XX. La influencia del transporte colectivo y del automóvil es elemento fundamental en el plan de «Ciudad Lineal» de Arturo Soria, que se pone en práctica en Madrid.

Después de la Guerra Civil, el urbanismo español entra en una época de caos de la que es difícil saber si hemos salido. La construcción asistemática y especulativa, con su secuela de edificios horrendos, mal construidos, peligrosos y poco duraderos, apiñados en ciertas zonas de rápido crecimiento

(lo ocurrido en la costa mediterránea es buen ejemplo de ello), ha sido uno de los más pesados legados del desarrollismo franquista. Esta situación lamentable se ve agravada por el hecho del rápido crecimiento cuantitativo de las ciudades en esos años, que ha tenido como consecuencia el que en estas condiciones se haya construido una alta proporción del patrimonio inmobiliario español.

4. Capital humano, trabajo y desarrollo económico

4.1 Capital humano y educación

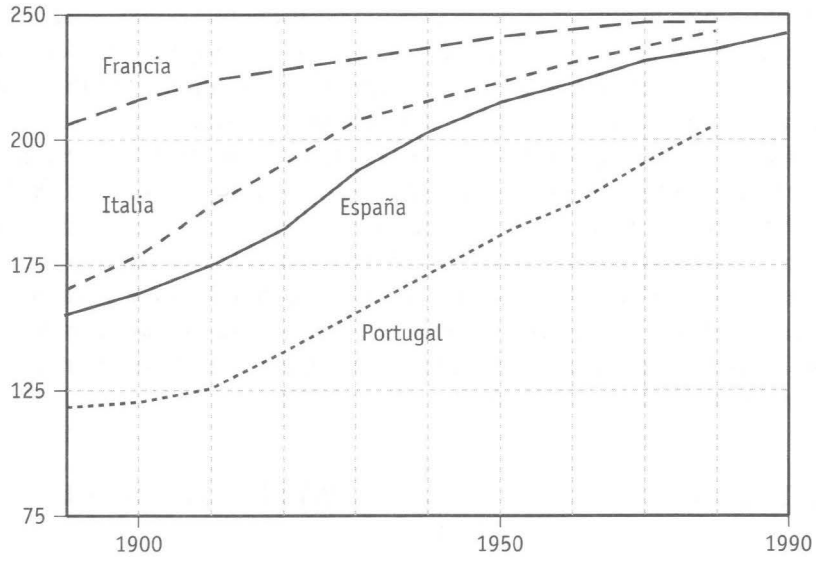
La importancia del capital humano en el desarrollo económico ha sido admitida de manera más o menos explícita por los economistas al menos desde que Adam Smith escribiera en *La Riqueza de las Naciones* (Libro I, cap. 10.1) que

> Un hombre educado a costa de mucho tiempo y trabajo para alguno de esos empleos que requieren destreza y habilidad extraordinarias puede compararse a una [...] máquina muy costosa.

Entre los economistas contemporáneos quizá los que más han contribuido al concepto que hoy tenemos de *capital humano* y a resolver los problemas de su medición sean Robert Solow y Theodore Schultz, que, por distintos métodos y desde diferentes enfoques advirtieron que la mayor parte del crecimiento norteamericano y europeo en el siglo XX no podía explicarse por el *capital físico*, lo cual les indujo a afirmar la importancia económica de lo que Schultz bautizó y definió como *capital humano* (Solow, 1957; Schultz, 1971).

La evidencia histórica parece apoyar las conclusiones de Solow y Schultz, como ya vimos en el Capítulo 1 de este libro. El Gráfico 10.6 refleja las tasas de alfabetización en España y tres países de su entorno inmediato (Francia, Italia y Portugal), mostrando los progresos realizados pero también las notables diferencias. Resulta interesante comparar este gráfico con el 9.1, ya que ello permite comprobar la relación entre alfabetización y renta a largo plazo. Si a finales del XIX España estaba muy cerca de Francia y emparejado con Italia en renta por habitante, el orden era diferente en alfabetización, ya que en esta variable se hallaba por detrás de ambos países. Y éste es el orden que se da en renta por habitante precisamente en la segunda mitad del siglo siguiente: España por detrás de Francia e Italia. No es la renta, el nivel de riqueza y bienestar de un país, lo que determina su posibilidad de crecimiento futuro, sino su stock de capital humano, su capacidad de relacionarse con su entorno natural.

Gráfico 10.6 Tasas de alfabetización en España, Francia, Italia y Portugal, 1890-1990



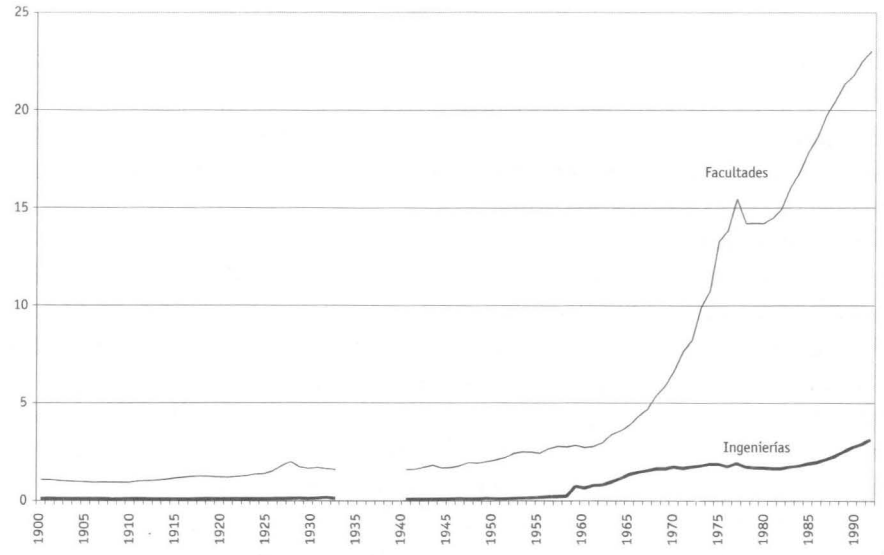
FUENTE: *AE*, Manco Mundial, Zamagni (1992).

A lo largo del siglo XX España presenta un persistente déficit de capital humano, en la enseñanza primaria hasta bien entrada la segunda mitad del siglo y en la enseñanza secundaria durante las últimas décadas (Gráfico 2.4), acompañado de unos niveles de educación superior menos deficitarios cuantitativamente pero inadecuados cualitativamente. El sistema educativo español ha tendido a ser elitista, es decir, ha sobreinvertido en estudios superiores en detrimento de los primarios. Por tradición, si el número de niños que iba a la escuela era relativamente pequeño, gran parte de los que llegaban a la secundaria iban luego a la universidad (Núñez, 1992, pp. 291-301). Esta tónica ha prevalecido en la segunda mitad del siglo XX en que, con tasas de escolarización primaria y de alfabetización más bajas que la francesa o la italiana, teníamos (y tenemos) una proporción de universitarios muy similar. Como dice Núñez, «España tenía una pirámide educacional de base relativamente estrecha y cúspide ancha». La explosión universitaria se inició en los primeros años Sesenta, con un decenio de retraso más o menos con respecto a nuestros vecinos italianos y franceses. Los niveles relativamente altos en tiempos de la Primera Guerra Mundial y la brusca caída tras ella constituyen un fenómeno de momento difícil de explicar. La leve caída en tiempos de la República parece indicar la sana política educativa de esos años: concentración del esfuerzo en ensanchar la

base de la pirámide, lo cual producía un estrechamiento relativo de la cúspide. La cifra más alta de 1939 obedece a la entrada en la universidad de los combatientes. Y el parón en los últimos años Setenta y primeros Ochenta indica los efectos de la crisis: una proporción mayor de jóvenes tuvo que incorporarse directamente al trabajo. Los ingenieros y los licenciados en ciencias son una minoría, incluso tras la gran expansión de los estudios superiores a partir de los años Setenta (Gráfico 10.7).

La estrecha relación entre los niveles educativos de padres e hijos, un compromiso político reducido y, en consecuencia, una capacidad de financiación limitada, junto a un sistema educativo ineficaz explican, en gran parte, la persistencia de rasgos y problemas similares a los del siglo XIX, aunque aplicables a distintos niveles educativos, a lo largo de toda la centuria. La Guerra Civil supuso un paso atrás en la resolución de todos estos problemas e insuficiencias y retrasó de forma considerable la formación de capital humano en nuestro país.

Gráfico 10.7 Estudiantes superiores, 1900-1993 (por 100 habitantes de entre 20 y 24 años)



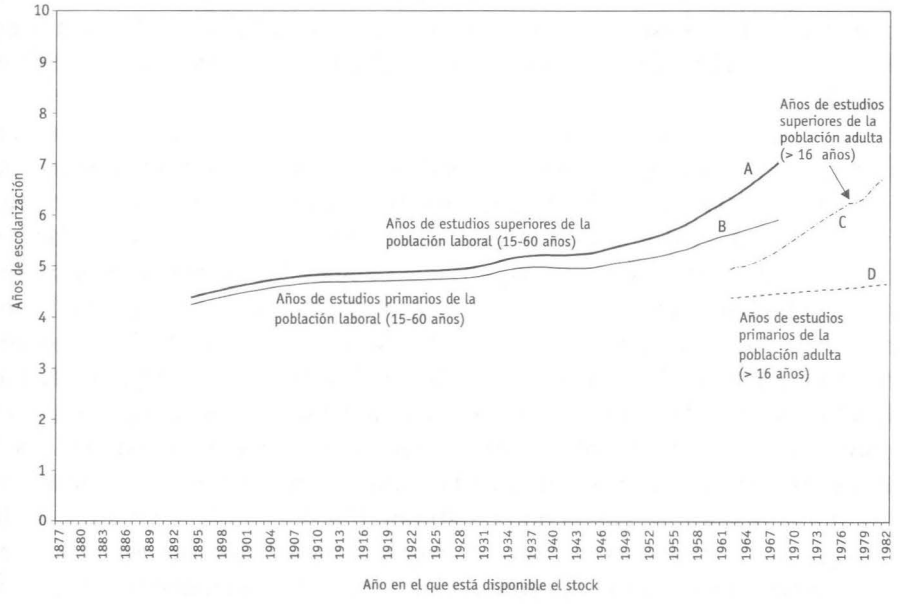
FUENTE: Núñez, en *EH* (2005, cuadro 3.7).

El Gráfico 10.8 recoge los años de escolarización primaria y total, incluidos estudios secundarios y universitarios, para la población en edad de trabajar desde 1894 hasta 1971 (stock formado); una segunda estimación

mide los años de escolarización, primaria y total igualmente, desde 1964 hasta 1992 (stock disponible). La primera estimación (curvas A y B) es obra de Clara Eugenia Núñez, proviene de su contribución a las *Estadísticas Históricas*, con datos del Ministerio de Educación y del INE, y se refiere a la población en edad laboral (15-60 años). La curva A refleja el tiempo total de estudios acumulado por la población correspondiente a cada año; la curva B refleja los años de educación acumulados por aquellos que sólo recibieron educación primaria. La segunda estimación (curvas C y D) procede del Instituto Valenciano de Estudios Económicos (IVIE), que utiliza datos de la Encuesta de Población Activa. La curva C refleja los años de estudios acumulados por la población adulta (16 años en adelante) en cada año; la curva D, los años de estudios de los que sólo recibieron enseñanza primaria de la misma población. Las diferencias entre las series de una estimación y otra se deben tanto a discrepancias metodológicas como a lo diverso de las fuentes utilizadas.

El gráfico refleja, en primer lugar, la escasa contribución de las enseñanzas medias y superiores a la mejora del nivel educativo medio de los españoles hasta muy recientemente. La instrucción primaria ha representado

Gráfico 10.8. Nivel medio de estudios de la población laboral, 1894-1984



FUENTE: Núñez, en *EH* (2005, gráfico 3.6).

más del 96 por 100 del stock educativo del país hasta la Guerra Civil, y menos del 90 por 100 tan sólo a partir de 1962, en plena expansión educativa. En 1983 las educaciones secundaria y universitaria conjuntamente, representaron por primera vez el 30 por 100 del stock, llegando en 1992 a casi el 40 por 100, del cual algo más del 20 se refiere a la enseñanza universitaria y menos del 18 por 100 a la secundaria (Martín *et al.*, 2000). Obviamente estas cifras se refieren a la población en edad de trabajar, o mayor de 15 años, por lo que las generaciones de mayor edad y menor nivel educativo moderan la expansión del stock educativo debida a que la incorporación de generaciones más jóvenes y más educadas tiene lugar de forma paulatina. Esto explica lo gradual y lento de los cambios en el stock de capital humano a largo plazo.

En segundo lugar, destaca en el Gráfico 10.8 que no sólo son los niveles educativos relativamente bajos, sino que también las tasas de crecimiento son bajas, todo ello resultado de la alternancia de períodos de crecimiento lento con frecuentes, largas y pronunciadas interrupciones y retrocesos en el proceso de implantación de un sistema educativo universal para grupos de edad cada vez más amplios. El ritmo de crecimiento se acelera a partir de la década de 1960 al generalizarse la escolarización primaria y comenzar la expansión de la enseñanza secundaria. Así, mientras que la tasa de crecimiento medio anual del stock educativo total es de un 0,59 por 100 entre 1894 y 1971, entre 1964 y 1992, esta tasa se sitúa en torno al 1,61 por 100, un ritmo casi tres veces superior. Algo parecido reflejan los datos relativos a la población de edad mayor de 16. Los años medios de estudios de la población laboral española pasan de 4,4 en 1894 a 7,8 en 1992, y a 8 en 1998 (fuera del gráfico), concentrándose el crecimiento en las tres últimas décadas.

En términos comparativos la evolución del stock de capital humano en España no es muy halagüeña. Los indicios de que disponemos ponen de relieve la persistencia del atraso de nuestro país, un atraso centrado en los niveles educativos inferiores —primaria hasta los Sesenta y secundaria a partir de entonces— y menos significativo, cuantitativa que no cualitativamente, en el ámbito de los estudios superiores. El nivel educativo de la población en edad de trabajar, de entre 25 y 64 años, es en 2000 de los peores entre los países de la OCDE: 8 años de estudios frente a los 10,2 del Reino Unido y los 9,1 de media de los países de la Unión Europea. Pero aún más grave que este déficit, sólo superado por países como Portugal con 5,8 o Italia con 7,5, respectivamente, es la composición por niveles educativos del stock español. Mientras que un 20 por 100 de la población en edad de trabajar tiene estudios superiores en España, proporción superior a la media europea (18 por 100), tan sólo un 18 por 100 ha completado la enseñanza secundaria, frente a un 32 por 100 en Europa. Si lo que medimos es el

capital humano en ciencia y tecnología, España es el penúltimo país de la Unión Europea, por delante tan sólo de Portugal (Martín *et al.*, 2000; Sánchez *et al.*, 2000).

En el ámbito regional la mitad norte peninsular, con entre 5 y 6 años de estudios, mejora significativamente su nivel educativo con anterioridad a la Guerra Civil, mientras que la mitad sur y el Levante, con apenas 3 años, sólo experimenta un cambio de tendencia tras esta fecha. De hecho, el crecimiento es muy lento y se debe en su mayor parte al aumento de la escolarización de las mujeres, que proceden así a cerrar el diferencial educativo que las distanciaba de los hombres. Las disparidades regionales en años de escolarización se dan en la instrucción primaria a comienzos del siglo y en los niveles educativos superiores a finales. Entre 1964 y 1992 la desviación estándar entre las distintas comunidades autónomas pasa del 0,35 al 0,19 para la instrucción primaria, del 0,16 al 0,34 para la enseñanza secundaria y del 0,05 al 0,12 para la universitaria.

La demanda de educación es elástica a la renta: a mayor renta mayor demanda, si bien no es este el único ni el más importante determinante; otros son el nivel educativo de los progenitores, la esperanza de vida al nacer (que como vimos aumenta significativamente) y el tamaño de la familia (que disminuye) (C. E. Núñez, 1992, 1991, 2000, 2001; Petrongolo y San Segundo, 1999; San Segundo, 1999 y Albert Verdú, 1998). A principios de siglo, en ausencia de un sistema de instrucción primaria universal y gratuito, la educación de los padres, y en especial la de la madre, determinaba la demanda de educación primaria; a finales de siglo, una vez garantizada la escolarización gratuita hasta los 16 años, lo que el nivel educativo de los padres determina son las tasas de abandono de la escolarización secundaria obligatoria, así como la demanda de estudios universitarios. El déficit educativo a comienzos de siglo, más acusado entre las mujeres, es pues responsable del déficit educativo de finales de siglo en la medida en que la inversión en capital humano depende del nivel educativo de las generaciones anteriores y en especial de la educación de las mujeres. En consecuencia, un déficit inicial de instrucción primaria se ha transformado, a día de hoy, en un déficit a nivel de graduados de bachillerato y enseñanzas técnicas.

Ahora bien, una demanda insuficiente de educación puede y debe ser corregida mediante la intervención del Estado, como se ha visto en todos aquellos países que iniciaron el siglo XX con niveles educativos muy inferiores a los de España y han acabado superándola (el caso clásico es Corea del Sur). Pero el Estado español no ha actuado de forma adecuada y por eso el sistema educativo ha fracasado a la hora de garantizar la formación de capital humano. Por una parte, ha adolecido de una falta de compromiso claro con la universalización de la enseñanza, primaria a comienzos de

siglo y secundaria a finales del período, en competencia ambas con la enseñanza universitaria por unos recursos escasos; por otra parte, ha demostrado ser ineficaz, como ponen de manifiesto las elevadas tasas de repetición de cursos y de abandono de los estudios antes de haberse completado el ciclo escolar. Por citar tan sólo un par de ejemplos, hoy un 68 por 100 de los universitarios españoles, frente a un 84 por 100 en la Unión Europea, culmina sus estudios, y de ésos un 27 por 100 lo hace en un plazo superior al requerido (Martín *et al.*, 2000). Durante el primer tercio de siglo la proporción de abandonos era similar entre los estudiantes de secundaria. Tampoco ha sido eficaz el sistema a la hora de corregir las diferencias regionales, o entre el campo y la ciudad, en la demanda de educación. Tan sólo durante algunos períodos se han hecho esfuerzos específicamente orientados a erradicar dichas diferencias regionales. El primero de éstos tuvo lugar durante los años Veinte y primeros Treinta, con la dictadura de Primo de Rivera y la República; el segundo cobraría fuerza a mediados de los Sesenta, culminando con la Ley de Villar Palasí. A principios de siglo XXI, no obstante, se corre el riesgo de que la descentralización autonómica en materia educativa suponga un freno al proceso de convergencia educativa entre las regiones, al resurgir viejos problemas de mala asignación de los recursos disponibles. Un ejemplo de estos problemas es la proliferación de estudios universitarios, todavía minoritarios pero que siguen estando sobredimensionados, a expensas de la consolidación de una buena escolarización primaria y secundaria para todos, que aún estamos lejos de alcanzar. La mayor visibilidad política de la universidad frente a la secundaria obligatoria es, quizá, responsable de la especial atención que equivocadamente le prestan los políticos locales hoy, como antaño los nacionales.

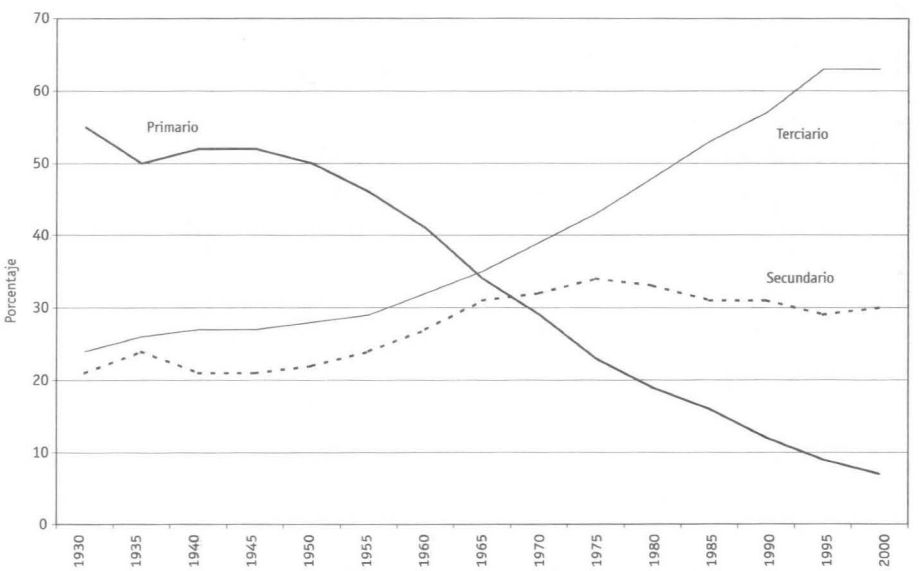
4.2 La movilidad del trabajo

El persistente déficit de capital humano y su falta de adecuación a las necesidades de la economía española ha sido un obstáculo permanente al crecimiento económico. En el Capítulo 2 vimos la estrecha relación entre alfabetización y renta a largo plazo y avanzamos algunas hipótesis sobre la naturaleza de esa relación. La competitividad de la economía depende tanto de una eficaz asignación de la mano de obra como del uso de una tecnología adecuada a la dotación de recursos existente en cada momento. En la España del siglo XX, tanto la movilidad del factor trabajo (excepto en los Veinte y los Sesenta) como el grado de innovación han sido bajos, lo que ha resultado en una economía poco competitiva. El Gráfico 10.9 sitúa el cambio estructural en la asignación de la mano de obra en la segunda mitad del siglo, siendo los años Sesenta claves en el hundimiento de la agricultura

como principal generadora de empleo. El Cuadro 10.6 nos refleja la distribución de la población activa. Es un cuadro que habremos de consultar al estudiar los diferentes sectores en los capítulos siguientes. Vale la pena mencionar aquí, de nuevo, el parón que representaron la Guerra Civil y el primer franquismo para la economía española. La reagrarización y desindustrialización de la población española durante los años Cuarenta y primeros Cincuenta quedan bien patentes en los segmentos de 1935-1945 de las curvas de empleo agrario e industrial. A partir de 1950 cambian las tornas: la población agraria disminuye rápidamente y la industrial crece; pero a partir de 1975 se estanca y se inicia un proceso acelerado de terciarización, rasgo de las economías maduras.

Durante los años Veinte y Sesenta la movilidad interna de la población española fue alta. Las migraciones tuvieron su origen en regiones tradicionalmente agrícolas del interior y su destino en áreas de creciente industrialización y en la periferia, además de Madrid. La emigración al exterior también fue elevada. Ahora bien, el volumen de la emigración fue inferior a la que podía haberse esperado dadas las condiciones de atraso económico del país (Bentolila y Dolado, 1990). Las migraciones en ambos períodos

Gráfico 10.9 Distribución porcentual del número total de empleos por sectores, 1930-2000



FUENTE: Maluquer de Motes y Llonch, en *EH* (2005, gráfico 15.2).

Cuadro 10.6 Distribución sectorial de la población activa, 1877-2001 (en porcentaje)

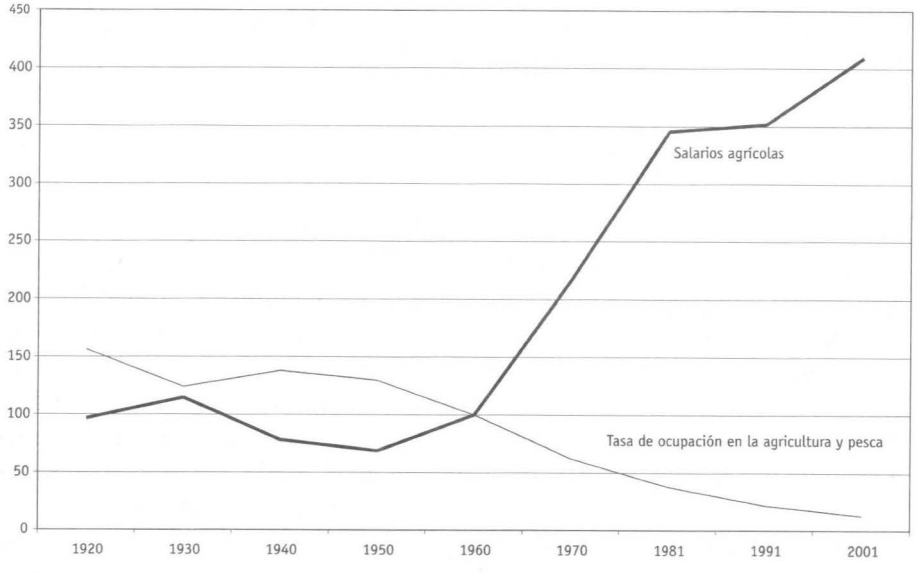
	Agricultura y pesca	Industrias extractivas	Industrias manufac-tureras	Total industria	Construc-ción	Electricidad, gas y agua	Industria construcción y energía	Comercio	Transportes y comuni-caciones
1877	66,1						14,4	2,7	3,3
1887	65,3						17,3	3,4	2,7
1900	66,3	1,2	10,7	11,9	4,1		16,0	4,5	2,1
1910	66,0	1,4	10,4	11,8	4,0		15,8	4,7	2,2
1920	57,2	2,3	15,6	17,9	4,1		22,0	5,9	2,9
1930	45,5	2,1	19,2	21,3	5,2		26,5	7,6	4,6
1940	50,5	1,4	15,6	17,0	5,2		22,2	7,3	3,9
1950	47,6	1,7	18,2	19,9	6,6		26,5	9,3	4,1
1960	36,6	1,7	21,2	22,9	6,7	0,6	30,2	8,4	4,7
1970	22,8	1,1	26,0	27,1	10,5	0,8	38,4	15,6	5,7
1981	13,9			26,7	8,8	1,7	37,2	22,2	6,4
1991	8,0	0,9	23,4	24,3	11,3	1,2	36,8	19,1	
2001	4,7	0,3	17,8	18,1	11,9	0,7	30,7	22,0	6,8

FUENTE: Nicolau, en *EH* (2005, cuadro 2.28).

responden a los determinantes habituales —nivel de renta, proximidad geográfica, presión demográfica y cadenas migratorias— pero también son función del nivel de instrucción primaria alcanzado por la población en general: los niveles educativos bajos, así como un fuerte diferencial sexual y generacional en educación, fueron obstáculos a la movilidad. Las regiones con mayor y más adecuada dotación de capital humano, es decir, con mejores niveles de instrucción primaria, participaron en los movimientos migratorios interiores en mayor medida que en la emigración al exterior, y viceversa. Es muy probable, pues, que los movimientos migratorios implicaran al mismo tiempo cambios ocupacionales y contribuyeran a una mejora en la asignación del factor trabajo, permitiendo que se desarrollaran tanto los sectores más dinámicos de la economía, escasos de mano de obra, como aquéllos de menor productividad laboral, aquejados de exceso de mano de obra. El Gráfico 10.10 refleja con claridad el aumento de la productividad de la mano de obra empleada en la agricultura (indicada por el nivel de salarios) en relación con la pérdida de población ocupada en este sector.

Hasta 1970 aproximadamente, la educación primaria fue un factor importante en la movilidad de la mano de obra. La enseñanza secundaria, muy restringida, sobre todo en el primer período, era irrelevante en el proceso

Gráfico 10.10 Tasa de ocupación en la agricultura y la pesca, y salarios agrícolas, 1920-2001 (año base 1960 = 100)



FUENTE: Nicolau, en *EH* (2005, cuadro 2.28), y Maluquer de Motes y Lloch, en *EH* (2005, gráfico 15.4).

migratorio durante los Veinte y los Sesenta (Núñez, 2003; Pérez y Serrano, 1998). En las décadas finales del siglo XX, sin embargo, la instrucción primaria, ya prácticamente generalizada, deja de ser el principal determinante de la movilidad interna en nuestro país, al tiempo que se produce la definitiva modernización de la agricultura y la terciarización de la economía. Si en 1980 cerca del 80 por 100 del stock educativo español se debía a la escolarización primaria y apenas un 5 por 100 a la universitaria, en 1997 la primera se había reducido a menos del 50 por 100 y la segunda había superado el 10 por 100. Fenómeno similar ha experimentado el nivel educativo de los emigrantes mayores de 16 años: aquéllos con estudios secundarios han pasado de ser algo más del 20 por 100 a ser en torno a un 50 por 100. Con la modernización económica la educación primaria pierde fuerza explicativa y la gana la educación secundaria; de ahí la importancia que tiene el déficit de instrucción secundaria de finales del siglo XX con vistas al crecimiento futuro.

La mayor movilidad de la población, ligada a la educación, ha contribuido positivamente a la convergencia entre las distintas regiones en términos de renta, si bien esta afirmación debe ser matizada. Según Pérez y Serrano, «[p]or una parte, la convergencia de las dotaciones regionales de capital humano ha generado convergencia. Por otra, la persistencia a lo largo del período de notorias, aunque decrecientes, diferencias en la dotación de capital humano se ha traducido en un impulso hacia la divergencia de las tasas de progreso técnico y, por tanto, a la divergencia regional». Estos autores atribuyen un 58 por 100 de la convergencia regional a la acumulación de capital, tanto físico como humano, y el 42 por 100 restante al cambio tecnológico.

4.3 Tecnología e innovación

Los más recientes modelos del crecimiento económico otorgan especial importancia al cambio técnico como variable explicativa. El «conocimiento» aparece así como agente productivo junto a los factores de producción tradicionales, capital y trabajo, permitiendo que las tasas de rendimiento de las inversiones en capital aumenten de forma sostenida, fenómeno que se observa en los países desarrollados —más tecnificados— en mayor medida que en los atrasados —menos tecnificados—. A lo largo del siglo XX se ha puesto de manifiesto, además, un aumento en el grado de complementariedad entre capital humano y tecnología. Así, por ejemplo, un mismo avance técnico será más o menos rentable según el nivel educativo de los usuarios.

Ahora bien, el conocimiento o la tecnología, como le queramos llamar, no existe porque sí sino que es un bien producido, por lo general como con-

secuencia de una dotación determinada de recursos tanto naturales como humanos. De ahí que no sea un bien perfectamente transferible de un país, o región, a otro, sino que, incluso en el mejor de los casos, necesite de un proceso de adaptación a las condiciones locales. Es más, la producción de conocimiento es un proceso a largo plazo que depende tanto de los niveles alcanzados previamente, sobre los que se basa, como del nivel de capital humano disponible, del que depende la capacidad de generarlo.

El capital humano, por consiguiente, afecta tanto a la capacidad de generar y adoptar nuevas tecnologías como a la efectividad con que éstas se aplican. Dada la insuficiencia de capital humano en España durante todo el siglo XX, sería de esperar un déficit cuando menos comparable en nuestra capacidad tecnológica. Y en efecto, puede afirmarse en términos generales que España ha sido deficitaria en tecnología durante todo este período y que este déficit se ha debido fundamentalmente a la falta de capacidad para generar tecnologías propias. De ahí el peso que ha tenido la importación de tecnología foránea y, en cierta medida, la persistencia del atraso tecnológico en las áreas donde el país tenía una ventaja comparativa mayor, que es donde la inversión extranjera ha tenido menos peso (Gráfico 10.11) (Ortiz-Villajos, 1999).

España hoy se sitúa a la cola de los países más industrializados en la relación de patentes por habitante, si bien hubo una cierta convergencia a lo

Gráfico 10.11 Patentes registradas por mil habitantes en función de la residencia, 1860-2000

FUENTE: Saiz, en *EH* (2005, gráfico 11.1).

largo del siglo XX. El nivel tecnológico español se asemejó al italiano hasta finales del siglo XIX, momento a partir del cual Italia se adelantó a España —como también se le adelantó en la formación de capital humano—, con la notable excepción de los años Veinte y Treinta, durante los cuales el esfuerzo tecnológico de nuestro país fue muy superior, lo que supuso un momentáneo acortamiento de las distancias ya existentes. La Guerra Civil invirtió de nuevo una tendencia que no sería sino temporalmente alterada durante los Ochenta al alcanzar España el nivel tecnológico de Italia para volverlo a perder en los Noventa.

El Gráfico 10.11 revela que en España las patentes de los residentes han ido casi siempre por debajo de las de los no residentes. Esto fue así desde 1874 hasta 1945; de 1945 hasta 1960 la relación se invirtió, seguramente por las restricciones que durante ese período se impuso a la inversión extranjera; a partir de 1960, con la liberalización del Plan de Estabilización de 1959, las patentes de no residentes crecieron mucho en tanto se estancaban las de residentes, situación que se ha prolongado hasta nuestros días.

De todo esto se deduce que el nivel de cambio tecnológico en España no sólo ha sido insuficiente, sino que además no parece haber sido el más adecuado a la dotación de recursos existentes debido probablemente a nuestra dependencia de tecnología extranjera y a nuestra incapacidad de generar tecnología propia. La fuerte dependencia de la tecnología extranjera ha tenido algunos efectos no deseados. Los extranjeros han monopolizado las patentes de invención, mientras que los españoles han tendido a registrar patentes de introducción de innovaciones ya existentes fuera. Es más, las patentes solicitadas por extranjeros pertenecen a los sectores de mayor nivel tecnológico y son en su mayoría, un 70 por 100, patentes de empresa, las de mayor arrastre económico. Entre los españoles, por el contrario, predominan los inventores individuales carentes de apoyo empresarial, lo que pone en evidencia otra carencia grave del capital humano en España: la escasez de empresarios propios en sectores punta e innovadores. El caso de la industria aeronáutica a principios del siglo XX es paradigmático: España producía tecnología líder en el sector, gracias a los inventos de Juan de la Cierva (autogiro) y Leonardo Torres Quevedo (dirigible), pero, por falta de apoyo de la sociedad y del Estado, esta capacidad se perdió y ambos debieron desarrollar su actividad en el extranjero. Hoy es frecuente encontrar científicos españoles en centros de investigación punta fuera de España, en especial en Estados Unidos, lo que denota que el país es capaz de formar investigadores pero carece de la infraestructura necesaria, tanto pública como privada o empresarial, para que su labor se lleve a cabo en nuestro país y capture las externalidades asociadas a todo proceso innovador. La paradoja reside en que el país exporte científicos-innovadores e importe innovación a fin de compensar el déficit tecnológico que padece. La

capacidad de generar nuevas tecnologías depende tanto del stock de capital humano como del marco institucional. Es muy posible, no obstante, que el marco institucional en España no sea el mejor para propiciar la generación de nuevas tecnologías y que no haya conseguido aunar esfuerzos públicos y privados. De hecho, la mayor parte de la inversión en I+D, inferior a la media de los países de la OCDE, es pública y mantiene lazos muy tenues con la actividad empresarial, como vimos en el Capítulo 8.

Este atraso tecnológico se manifiesta con claridad a través del análisis de las ventajas tecnológicas reveladas (VTR), un índice que trata de establecer para qué sectores productivos se encuentra mejor dotado un país. Según este índice, mientras que países como Holanda, Alemania, Estados Unidos o Suiza se especializaron desde el siglo XIX en sectores modernos, con un elevado componente de tecnología alta, los españoles situaron un porcentaje muy inferior de sus patentes entre los tres mayores niveles de complejidad tecnológica. Este fenómeno se explica por la falta de grandes empresas en España, ya que hay una estrecha vinculación entre patentes empresariales y patentes de alta tecnología. Una mayor concentración de la innovación en tecnologías aplicables a sectores tradicionales como la agricultura hubiera sido, no obstante, una alternativa racional dada la dotación de recursos naturales y el elevado peso de este sector en la economía nacional. El problema está en que tampoco dentro del sector agrícola las patentes se registraron en aquellos productos con mayor capacidad de competir, como los cítricos y derivados, sino en los cereales, cultivo predominante pero en el que no había posibilidad alguna de ser competitivos. Según Ortiz-Villajos, durante el primer tercio del siglo XX España hizo un uso poco eficiente de su capacidad tecnológica: ni alcanzó ventajas tecnológicas en los sectores de mayor complejidad técnica ni concentró esfuerzos suficientes en los sectores en que podía haber tenido ventajas comparativas, pese a ser de menor complejidad técnica. A finales de siglo la situación era similar: los sectores en los que nuestro país tenía una ventaja comparativa revelada son «fundamentalmente [los] de contenido tecnológico medio, en especial el de fabricación de vehículos de motor» y, si acaso, los de bajo contenido tecnológico, mientras que carecía de ella en sectores de alta tecnología (Sánchez *et al.*, 2000). Dada la fuerte competencia que existe en productos de nivel tecnológico bajo y medio por parte de países en desarrollo, no parece que la especialización española en esta línea de productos sea la más adecuada para garantizar el crecimiento sostenido de la economía.

En el ámbito regional se observa una cierta correlación entre el stock de capital humano de una región y su capacidad de generar cambio técnico propio en respuesta a la dotación de recursos existentes similar a la que parece existir a nivel agregado para todo el país. Las regiones con una mayor y más adecuada dotación de capital humano son aquellas que muestran una

mayor capacidad tecnológica. La diversificación es elevada en las regiones con mayor índice de industrialización, como Cataluña —con un 48 por 100 del total de patentes, el 81 por 100 de las cuales en actividades distintas al textil—, el País Vasco —con un 8 por 100 y también elevada diversificación— y en la capital, Madrid —donde se concentra un 20 por 100 de la innovación debido, en especial, al peso del sector servicios y de los sectores industriales modernos, como nuevas fuentes de energía, química, material eléctrico y electrónico o transporte—. La diversificación es menor en regiones como Valencia, donde se localiza el 15 por 100 de todas las patentes agrícolas en España, y en regiones de nivel tecnológico bajo y de escaso dinamismo, como Asturias, Murcia y, sobre todo, Andalucía, donde tan sólo un 6 por 100 de la innovación es aplicable a la agricultura, el sector predominante en la actividad de la región. Castilla la Vieja, por el contrario, una región también fundamentalmente agrícola y con una agricultura menos diversificada y rica que la andaluza, es una región de mayor dinamismo innovador en este campo, en el que genera el 20 por 100 de las patentes regionales y el 12 por 100 de las patentes agrícolas nacionales, porcentaje tan sólo superado por Valencia.

Jeffrey Sachs afirma que el mundo se divide hoy entre los que innovan (un 15 por 100 de la población mundial), los que son capaces de adoptar nuevas tecnologías (aproximadamente la mitad) y el tercio restante que está al margen del cambio técnico (*The Economist,* 2000, 24-30 junio, pp. 99-101). España, según sus datos, se situaría en el segundo grupo, siendo la única junto con Portugal y Grecia dentro de la Europa occidental que no pertenece a los innovadores. Corea del Sur, por ejemplo, sí pertenece al grupo de cabeza poniendo de manifiesto que con una política adecuada, en materia de formación de capital humano entre otras, se puede pasar de un grupo a otro.

5. Conclusiones

A las puertas del siglo XXI España ha culminado su transición demográfica y goza de una de las esperanzas de vida más elevadas y de una tasa de fertilidad de las más bajas del mundo, incluso por debajo del nivel de reproducción. La tasa de fertilidad tan sólo ha aumentado en la primera década del siglo XXI con la llegada masiva de inmigrantes. Éste es otro de los rasgos que distinguen a la población española actual de la de 1900: de ser un país de emigrantes se ha convertido recientemente en un país de inmigración, el que más llegadas ha recibido en los últimos años, tan sólo por detrás de Estados Unidos en términos absolutos, pese a la diferencia de tamaño entre uno y otro. Los descensos en la natalidad y la mortalidad, la prolongación

de la esperanza de vida, son cambios propios de la modernización demográfica y económica, e implican que la actual es una población envejecida en relación con la de 1900, lo que afecta tanto al tipo de servicios que demanda como al crecimiento económico futuro. La inversión en capital humano compite en la actualidad con el gasto puramente asistencial en pensiones y atención sanitaria a los mayores, precisamente cuando la demanda de escolarización primaria ha vuelto a aumentar, tras décadas de estancamiento y retroceso, con el reciente aumento de la natalidad y el agrupamiento familiar de los inmigrantes, con lo que el nivel de estudios medios sigue siendo claramente insuficiente.

El nivel educativo de la población en edad de trabajar en España es relativamente bajo, lo que se debe a unos niveles de instrucción elemental durante gran parte del siglo XX y de enseñanza secundaria durante las últimas décadas, muy alejados de la escolarización universal. Por su gravedad y por sus implicaciones en nuestra historia más reciente, destaca la desaceleración educativa que se produjo con la Guerra Civil y el primer franquismo, y que se prolongó hasta finales de la década de 1950, así como la inadecuación de la inversión a las necesidades de la economía española, desaceleración de la que la sociedad española no se ha repuesto del todo, en parte por los fallos de las políticas educativas posteriores.

El déficit educativo de la población española ha tenido efectos negativos sobre el proceso de modernización y crecimiento económico del país. Por una parte, ha obstaculizado la movilidad del factor trabajo tanto entre España y otros países como entre las distintas provincias. Esto no quiere decir, por supuesto, que no hubiera movilidad —o emigración exterior e interior—, sino que ésta fue menor de lo que las diferencias en la productividad marginal del trabajo —entre España y el extranjero o entre distintas regiones del país— hubieran hecho esperar. La competitividad de la economía española se ha visto, pues, comprometida debido a la escasez de capital humano. Hoy día, este problema persiste al ser la educación media cada vez más relevante como determinante de la movilidad de la población y tener España un considerable déficit también en este nivel.

La escasez de capital humano, por otra parte, puede haber sido responsable directa del atraso tecnológico del país a lo largo de toda la centuria. España es un país que innova poco, es decir que no genera tecnologías propias y que cuando lo hace no es en los sectores donde tiene ventajas comparativas reveladas. Ahora bien, sí está en condiciones de importar y adaptar tecnologías desarrolladas en otros países. Parece evidente que el salto del grupo de los países seguidores al de los innovadores, aunque también precise de un marco institucional y empresarial adecuado, no podrá darse sin que se recorte previamente el déficit de capital humano, en especial, en ciencia y tecnología.

Si algo podemos concluir de este breve repaso es que los errores en materia educativa se pagan a muy largo plazo y son de difícil remedio a corto. Es posible que España aún tenga que expiar, en términos de menor competitividad de su economía, los errores en política educativa cometidos durante la mayor parte del siglo XX.

11. La transformación de la agricultura: del hambre al festín

> El factor geográfico es, pues, en la España seca, favorable siempre de un modo general a la vegetación leñosa, hostil a la herbácea. [...] El proceder a la inversa de lo que la naturaleza indica, destruyendo los árboles y empeñándose en hacer de España solamente un granero, ha dado por resultado la desertización de tan enormes extensiones que, de continuar, acabará por convertir a la España seca en un verdadero desierto de arcillas, calizas, arenales, o granito, según la región, pero por doquier arrancado, pelado e inútil para la vida[1].

1. Vieja y nueva política

La agricultura ha sido tradicionalmente objeto preferente de atención de los políticos por la importancia cuantitativa y cualitativa del sector. Aunque esta importancia disminuye de forma radical con el desarrollo económico, la agricultura sigue recibiendo una considerable atención en la actualidad, y no sólo por razones de inercia, sino también porque el sector agrario conserva una influencia política desproporcionada en relación con su tamaño.

1.1 El proteccionismo arancelario

Como vimos en el Capítulo 3 el instrumento principal de política agraria ha sido durante mucho tiempo el arancel, que se ha caracterizado por la decidida protección al trigo y otros cereales. El trigo ha sido considerado sobre todo como la materia prima del pan, y éste como el alimento popular por excelencia. En consecuencia, la política triguera ha estado dominada por dos ideas en gran parte contradictorias: de una parte, garantizar el suministro de pan a precios asequibles; de otra, asegurar unos ingresos remuneradores a los cultivadores de trigo, que eran el grupo más numeroso de agricultores.

---

[1] Huguet del Villar (1921), citado en Gómez Mendoza (1992, p. 101).

Dado que esta política proteccionista permitió el autoabastecimiento casi total de trigo, y que las condiciones físicas de la Península la colocan en situación desventajosa en la producción de este cereal no ya frente a los países ultramarinos, sino incluso frente a casi todos los países del norte de Europa, la incompatibilidad de ambos objetivos es patente: comparado con el de nuestros vecinos europeos, el pan español ha sido generalmente caro, como han demostrado, entre otros, el Grupo de Estudios de Historia Rural (1980, pp. 81-111; Jordi Palafox, 1991, pp. 32-48).

La tradicional política de protección al trigo se vio exacerbada por la depresión de finales del XIX, que estimuló la elevación de los derechos arancelarios en un proceso que fue paralelo al que tuvo lugar en muchos otros países. El Arancel de 1891 elevó la tarifa del trigo a 8 céntimos/kilo en un momento en que el precio de éste era de unos 20 céntimos/kilo: el recargo era, por tanto, de un 40 por 100 aproximadamente. Este nivel de protección se mantuvo en aranceles posteriores, aumentado en ocasiones por la depreciación de la peseta. Cuando en la década de 1920 pareció que las alzas de precios debilitaban la capacidad protectora del arancel, a pesar del enorme aumento en la tarifa del trigo que representó el Arancel Cambó de 1922, se introdujeron medidas de restricción cuantitativa a la importación. Esta política de reserva del mercado nacional a los agricultores, que continuó vigente, con las naturales variaciones, durante todo el período contemporáneo hasta finales del siglo XX, produjo como consecuencia la pervivencia de unos cultivos y de unas técnicas que el libre juego del mercado hubiera reducido y arrumbado mucho antes. «El agricultor ha perdido en España, por tanto, toda noción del precio de mercado y sólo considera justo el precio determinado por el coste de producción agrícola impuesto por el Estado» (Perpiñá, 1972, p. 93).

Merced a esta política de protección a un sector ineficiente las inevitables transformaciones de la agricultura española, aunque tímidamente iniciadas durante el primer tercio del siglo XX, se retrasaron hasta la segunda mitad de la centuria. Así, en el período 1891-1935, en que los enormes aumentos de la productividad agraria hicieron que descendiera el precio del trigo en el mundo y que disminuyera la superficie cultivada en la mayor parte de los países europeos, en España el precio se mantuvo, la superficie cultivada aumentó en más de un 40 por 100 (ver Cuadro 11.1) y los aumentos de la productividad fueron muy modestos. En palabras de un grupo de especialistas (GEHR, 1980, pp. 121-122):

> El proteccionismo a ultranza reservaría el mercado interior a unos empresarios medrosos, a los cuales no importaba producir sin competitividad, mientras se repartiesen dividendos, ni practicar una política autárquica imposible. Y decimos imposible porque las mismas tendencias que pretendían aislar a la economía española del resto del mundo generaban nuestro atraso y, por consiguiente, nuestra dependencia.

Cuadro 11.1 La superficie cultivada, 1891-1996 (en millones de ha)

	1891-95	1900	1922	1931-35	1939-41	1949	1960	1971	1985	1996
Trigo	3,2	3,8	4,2	4,6	3,6	3,9	4,2	3,7	2,0	3,0
Otros cereales	2,6	3,1	3,6	3,8	3,2	3,2	3,0	4,2	5,5	4,7
Leguminosas	0,7	0,7	1,2	1,1	1,2	1,2	1,0	0,8	0,4	0,7
Barbecho	5,3	6,1	6,5	5,1	4,6	5,1	5,7	5,1	4,1	3,9
Viñedo	1,5	1,4	1,3	1,6	1,5	1,6	1,6	1,5	1,6	1,2
Olivar	1,1	1,2	1,6	2,1	2,1	2,2	2,1	2,0	2,1	2,1
Frutales	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	1,0	1,4	1,2	1,2
Patata, cebolla	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2
Plantas industriales	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,5	0,7	1,2	1,4
Hortalizas	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3
Plantas forrajeras	0,1	0,1	0,3	0,4	0,4	0,5	0,8	1,1	1,4	1,4
TOTAL	15,8	17,8	20,3	20,7	18,7	19,7	20,5	21,3	20,2	19,1
					Porcentajes					
Trigo	19,9	21,3	20,6	22,1	19,3	20,0	20,6	17,3	10,0	10,5
Otros cereales	16,7	18,0	17,9	18,6	17,3	16,2	14,7	19,8	27,2	24,6
Leguminosas	4,4	4,2	5,8	5,5	6,6	6,3	4,8	3,8	2,0	3,7
Barbecho	33,4	34,2	32,1	24,5	24,5	25,9	27,7	24,0	20,2	20,2
Viñedo	9,2	8,0	6,6	7,6	8,1	8,0	7,8	7,0	7,6	6,1
Olivar	7,1	6,7	8,0	10,1	11,3	11,3	10,5	9,3	10,0	11,1
Frutales	1,9	1,7	2,1	2,4	3,0	2,9	4,8	6,6	6,1	6,3
Patata, cebolla	2,4	2,1	2,3	2,9	3,3	2,0	2,1	2,1	2,0	1,1
Plantas industriales	3,5	3,2	2,7	3,6	3,6	3,9	2,4	3,1	6,3	7,1
Hortalizas	0,6	0,6	0,4	0,8	1,0	0,8	0,8	1,9	1,7	1,7
Plantas forrajeras	0,9	0,8	1,3	1,8	1,9	2,7	3,9	5,1	6,9	7,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Hasta 1931-1935, *EH*; a partir de entonces, *AE*.

Por supuesto, esta política se vio complementada por otras tales como la de subvención al crédito agrícola, con la creación del Servicio Nacional del Crédito Agrícola en 1925, los planes de Reforma Agraria de 1932, la política hidráulica, los planes de Colonización y, sobre todo, la política desarrollada por el Servicio Nacional del Trigo y sus epígonos a partir de 1937. Veamos algunas de estas políticas.

1.2 La Reforma Agraria de la República

Al proclamarse la Segunda República en abril de 1931 una de las cuestiones que con mayor urgencia se planteaban era la de la Reforma Agraria. La Desamortización, como vimos, si bien permitió la expansión de la superficie cultivada, resolviendo así de manera elemental el problema del abastecimiento durante el siglo XIX, no resolvió el de la desigual distribución de la propiedad territorial. En un país aún mayoritariamente agrario y pobre, como era la España de entonces, el tema de la propiedad de la tierra parecía prioritario. La cuestión se planteaba con especial crudeza en la zona de latifundio (a grandes rasgos, el cuadrante sudoccidental, incluidas Extremadura, Andalucía occidental y La Mancha), donde coexistían propiedades de miles de hectáreas con numerosas familias de campesinos sin tierra. Las expectativas elevadas por el cambio político hicieron inevitable una ley encaminada a resolver el gran problema económico-social del momento.

El Ministerio de Agricultura, sede del antiguo Ministerio de Fomento, simbólicamente situado frente a la estación de Atocha.

En España hay una tradición agraria reformista que se remonta a mediados del siglo XVIII, que tiene sus grandes figuras en Jovellanos y Flórez Estrada, y cuyo ideal es la unidad de producción familiar y la distribución igualitaria de la propiedad. Durante el siglo XX, por influencia del anarquismo y del comunismo, se fue desarrollando una mentalidad agraria colecti-

vista algo confusa que dominó en los partidos de izquierda. La confluencia de ambas tendencias contribuyó lo suyo a dificultar la tarea de los legisladores de 1932. Por si fuera poco, a esto se añadía la característica heterogeneidad española: si en el Sur los problemas eran de latifundio, en el Norte eran de minifundio y en Cataluña derivaban de un problema coyuntural: la plaga de filoxera. Las disparidades eran también jurídicas, ya que los contratos de arrendamiento variaban mucho de unas regiones a otras. En general, naturalmente, los problemas sociales eran menos agudos en aquellas regiones en que predominaban los arrendamientos a largo plazo, como la enfiteusis en Cataluña o el *foro* en Galicia, o donde predominaba la propiedad pequeña y media, como en Castilla la Vieja y en general el Norte y las tierras de la antigua Corona de Aragón. Sin embargo, la superpoblación en Galicia había agravado el problema del minifundio y en Cataluña la plaga filoxérica había creado un grave problema social.

El problema del campo catalán puede resumirse así. Un contrato de arrendamiento enfitéutico de gran tradición en Cataluña era el de *rabassa morta*, muy común en el cultivo de la vid. Por este contrato, el arrendatario conservaba el *dominio útil* de la tierra (a efectos de explotación se convertía en propietario, aunque no podía venderla ni tenía titularidad nominal —*dominio directo*— y venía obligado a pagar un canon al titular) mientras las cepas que había plantado sobreviviesen; podía, por tanto, transmitir su situación a sus herederos, especialmente merced a las discutidas prácticas de los *colgats* (renuevos) y trasplantes. Como sabemos, la vid se extendió mucho en Cataluña a finales del siglo XIX estimulada por los estragos de la filoxera en Francia. A partir de 1890, sin embargo, cambiaron las tornas. Francia se recuperó mientras la plaga se extendió por Cataluña y por España. La caída en los precios del vino derivada de la recuperación gala movió naturalmente a los propietarios a buscar otros cultivos más remuneradores. Para ello aprovecharon la muerte de las cepas aquejadas por la filoxera para rescindir los contratos con sus arrendatarios. Numerosos *rabassaires* (arrendatarios en régimen de *rabassa morta*) se vieron así desposeídos de tierras que hasta entonces habían considerado como suyas.

Las esperanzas de resolución de todos estos conflictos dispares confluyeron en la Ley de Reforma Agraria (Malefakis, 1971). Dada su trascendencia, el gobierno Azaña decidió tramitar esta medida como Ley de Cortes, en lugar de por decreto gubernativo, como proponían algunos expertos. La tramitación parlamentaria complicó aún más una medida de suyo compleja. El objetivo final de la ley era asentar el mayor número posible de campesinos sin tierra, o con muy poca, en parcelas públicas, confiscadas o expropiadas. Pero para conciliar las corrientes colectivista y privatista, y resolver los dispares problemas de las distintas regiones la ley tuvo que arbitrar procedimientos muy complejos que a la postre entorpecieron su aplicación,

mermaron su popularidad y frustraron las esperanzas que muchos habían puesto en ella. Para lograr las tierras de asentamiento, la ley preveía la confiscación de algunas de ellas (de ciertos grandes propietarios nobles en especial) y la expropiación de latifundios, cuya dimensión excediese de una cierta superficie (en torno a las 250 hectáreas, pero variando considerablemente según el tipo de cultivo). También se preveía la expropiación de tierras en varios otros casos: las mal cultivadas (con varios supuestos), las consuetudinariamente arrendadas, e incluso las que gozasen de ciertas rentas de situación. Sólo se preveía la expropiación de tierras labrantías, es decir, se excluían los montes, pastos, etcétera. La determinación de muchos de estos supuestos, así como la cuantía de las indemnizaciones, quedaba encomendada a juntas provinciales y, en último término, a los tribunales, pero previamente había de llevarse a cabo un Registro de la Propiedad Expropiable. En consecuencia de esta compleja casuística, muchos propietarios modestos se vieron sujetos a expropiación, mientras que otros, grandes propietarios, se libraron de ella por no ser calificadas sus tierras como de labranza.

En cuanto a los asentamientos, basados en un Censo de Beneficiarios, la ley también dejaba una gran latitud a las juntas locales en la determinación de su carácter colectivista o privatista. Por otra parte, requerían una considerable inversión de capital, en especial en los casos en que el asentamiento implicaba una nueva instalación (con frecuencia el asentamiento simplemente consistió en un cambio de *status* del antiguo cultivador). Como consecuencia de todo esto el ritmo de asentamientos fue mucho más lento de lo esperado. Por añadidura, la ley estuvo poco tiempo en vigor, ya que su aplicación quedó suspendida de hecho tras las elecciones de 1933. Una de las primeras tareas económico-sociales que las autoridades franquistas llevaron a cabo en el territorio bajo su jurisdicción, ya incluso durante la Guerra Civil, fue el deshacer la obra de la reforma agraria republicana y devolver las tierras a sus antiguos propietarios, desalojando a campesinos y colonos, las más de las veces de manera extralegal (Barciela, 1986b, pp. 401-406). Por tanto, aunque la Ley de Reforma Agraria encaró problemas fundamentales y trató de resolverlos con imparcialidad y competencia técnica, su efectividad fue escasa, por la complejidad de sus soluciones y por la brevedad del período en que estuvo vigente.

1.3 Créditos, subvenciones y política de precios

La penuria del crédito a la agricultura es un tema de lamentación por tratadistas y políticos desde el Antiguo Régimen. La venerable institución de los pósitos (instituciones que prestaban en especie, sobre todo en trigo) se reveló insuficiente para resolver el problema. La creación del Banco Hipotecario también resultó una decepción, por cuanto su labor estuvo orientada a la pro-

piedad urbana más que a la empresa agrícola. Las voces que demandaban un verdadero banco agrícola, por tanto, siguieron haciéndose oír en el siglo XX: los proyectos fueron muchos, las realizaciones escasas. En 1925 se creó el *Servicio Nacional de Crédito Agrícola* (SNCA), que no era propiamente un banco (de ahí su nombre), sino una dependencia del Ministerio de Fomento (que por entonces englobaba una Dirección General de Agricultura) encargada de hacer préstamos en buenas condiciones a los agricultores modestos. Los excesivos trámites y la escasez de recursos restaron eficacia el SNCA, que, sin embargo, prosiguió su labor hasta convertirse en *Banco de Crédito Agrícola* con la Ley Bancaria de 1962. Durante el siglo XX se han desarrollado además varios grupos de instituciones especializadas en el crédito a la agricultura: cajas de ahorros, cajas rurales, cooperativas de crédito, además de la progresiva extensión de la banca privada, cuyas sucursales operan a menudo en zonas agrícolas. Estas instituciones han contado con el apoyo del Banco de Crédito Agrícola, gran parte de cuyos préstamos se han canalizado a través de estas «entidades colaboradoras», en especial las cajas rurales.

Hay que reconocer que el crédito a la agricultura presenta unas dificultades que explican, aunque no justifiquen, este tradicional desamparo crediticio a que se ha visto sometida la agricultura española hasta muy recientemente. Estas dificultades son de dos tipos: los altos costes de transacción, y el alto y sesgado factor de riesgo. Los *costes de transacción* radican en la gran dispersión geográfica de las explotaciones, que dificulta las tareas de información indispensables para la concesión de créditos. El establecimiento de una sucursal bancaria en una ciudad se ve favorecido por la gran densidad de población; la baja densidad rural es un serio factor en contra de la instalación de oficinas en los pueblos: ahora bien, desde una ciudad es muy difícil estar bien informado de la evolución de las economías rurales. En segundo lugar, por mucha información que se tenga, aún hoy, pese al progreso de la meteorología, es imposible predecir de forma adecuada las *catástrofes y calamidades naturales*, que, por otra parte, acostumbran a tener alcance regional, lo cual, en el caso de la agricultura, dificulta gravemente la *diversificación de riesgos*. Para paliar estos problemas hacen falta, de un lado, una acción estatal capaz de superar estos factores de riesgo y, de otro, una red privada de crédito agrícola capaz de superar los problemas de información. Ahora bien, un Estado lo bastante rico como para poder arrostrar las posibles pérdidas catastróficas y un sector privado agrario capaz de generar una red financiera presuponen un cierto grado de desarrollo económico. Nos encontramos así con uno de los frecuentes círculos viciosos de la economía: hace falta estar desarrollado para lograr un mayor desarrollo.

En España las cosas han ocurrido exactamente así: el problema del crédito agrario se ha ido resolviendo a medida que tenía lugar el desarrollo económico. Tras siglos de escasez crediticia, en las décadas centrales del

siglo XX el crédito oficial (incluido el Banco de España) permitió financiar las crecientes necesidades de capitalización de una agricultura que se iba tecnificando. En el último tercio del siglo tanto la banca privada como las cajas de ahorro y las cajas rurales han ido sustituyendo al crédito oficial. Al modernizarse la agricultura, las tasas de ahorro se han hecho más altas y justificado tanto la aparición de cooperativas y cajas rurales como la extensión al campo de oficinas de la banca privada y cajas de ahorros. Y si bien inicialmente estas redes financieras exportaron capital de la agricultura hacia los otros sectores, a partir de los años Sesenta, con la modernización y capitalización del campo, este sector se convirtió en importador de capital.

Pero el gran protagonista (y no precisamente el bueno de la película) de la política agraria en las décadas centrales del siglo XX ha sido el *Servicio Nacional del Trigo* (SNT), creado por la junta franquista en plena Guerra Civil (agosto de 1937), a punto de recogerse la primera cosecha de la «España nacional»[2]. El SNT fue creado para actuar como organismo interventor en el mercado del trigo, pero pronto extendió su acción a todos los cereales y leguminosas, controlando por tanto decisivamente la mayor parte del sector agrícola español. El SNT es la culminación de la creciente tendencia intervencionista del Estado español en el mercado triguero, y en tantos otros mercados, tendencia que alcanza su máximo en la España franquista de los años Cuarenta con desastrosas consecuencias. Ya vimos que en los años Veinte se había considerado insuficiente la política arancelaria triguera y se había acudido a expedientes más enérgicos, como la fijación de precios y el control estatal del comercio exterior. Esta política había producido sucesivos desajustes. La razón es clara: la intervención estatal, sujeta a toda clase de presiones, agrava, en lugar de remediar, las insuficiencias del mercado. Vaya por delante que en determinados mercados agrícolas una cierta intervención estatal, administrada imparcial y científicamente, está justificada. La razón estriba en las inelasticidades de oferta y de demanda en estos mercados, que provocan graves oscilaciones de precios, y en ocasiones revoluciones y motines[3]. Para evitar estas oscilaciones el Estado puede desempeñar un papel estabilizador, fijando unos precios máximo y mínimo, y comprando cuando el mercado alcance el precio mínimo y vendiendo cuando supere el máximo. El problema está en determinar cuáles deban ser esos precios. Si se fijan demasiado altos, se corre el riesgo de causar una situación de excedente crónico; si demasiado bajos, de déficit. La actuación del SNT ilustra perfectamente estos sencillos razonamientos.

El SNT se creó con la idea de que España era autosuficiente en trigo y de que había riesgo de excedentes. Durante la República se habían producido

[2] El gran estudioso del SNT es Carlos Barciela. Véase en especial 1981a y 1981b.

[3] Véase sobre esta cuestión, por ejemplo, Tortella (1991a, pp. 44-52).

serios desajustes en el mercado triguero a causa de una serie de intervenciones desacertadas durante la dictadura y durante la propia República. A la escasez de 1931 sucedieron las grandes cosechas de 1932 y 1934, con fuertes oscilaciones de precios que produjeron la alarma y la protesta del público y de los agricultores alternativamente. En vista de esto, las autoridades franquistas, de modo muy acorde con su ideología intervencionista, decidieron demostrar la superioridad de sus métodos, llevando la intervención al extremo. El SNT, organismo dependiente del Ministerio de Agricultura, fijaría los precios a los que compraría *toda* la cosecha de trigo, que luego vendería en régimen de monopolio a los fabricantes de harina. El comercio exterior quedaba también en sus manos. Temiendo la superproducción, y deseoso de proporcionar pan barato a los españoles, el SNT fijó precios bajos de compra. Las consecuencias fueron las de esperar: las cosechas resultaron menores de lo previsto. Los agricultores preferían cultivar productos no intervenidos. Ante esta situación, el SNT fue interviniendo más y más productos agrícolas, hasta incluir todos los cereales y leguminosas (no se libró ni el alpiste). Las cosechas de estos productos disminuyeron y se dio una alarmante situación de desabastecimiento: la historia recuerda a los Cuarenta como «los años del hambre».

Los Gráficos 11.2 y 11.3 muestran los efectos del SNT sobre la producción de cereales. Las cosechas de trigo y de maíz estuvieron por debajo de las de preguerra hasta bien entrada la década de 1950. La producción de trigo por habitante quedó reducida en el decenio posterior a la Guerra Civil a dos tercios del nivel de preguerra. El gobierno de Franco atribuyó la situación a la «pertinaz sequía» e instauró las tristemente célebres *cartillas de racionamiento*. Las escaseces se paliaron con importaciones y con el «mercado negro». Las importaciones resultaban caras y difíciles en la situación de guerra mundial, y estando la España franquista aliada al Eje. El bloqueo posterior a la guerra puso al régimen franquista en una situación alimentaria de especial dificultad, de la que le salvó en 1947-1948 el acuerdo con Argentina (su gran abastecedora de esos años), cuyo dictador, Juan Perón, simpatizaba ideológicamente con Franco[4]. En cuanto al mercado negro, era bien sabido, e incluso tolerado (según se decía por entonces en España, la corrupción era lo que hacía soportable la dictadura), que una parte importante de la cosecha se vendía de forma ilegal, terminando en el mercado de pan expendido clandestinamente (era habitual en la España de los Cuarenta la venta callejera, ilegal pero omnipresente, de tabaco y barras de pan).

Resulta difícil comprender la obstinación del régimen franquista en una política tan descaminada, mantenida durante mucho más de una década, máxime cuando es evidente que algunos de los propios dirigentes se daban

[4] El cual aprovechó esa simpatía para engañarle y no pagarle el trigo que había comprado a crédito; ver sobre esto Rein (1993), en especial caps. 3 y 6.

cuenta de las causas del desastre. Hay varias explicaciones. En primer lugar, la inercia política de un régimen profundamente conservador, a la que se añade la resistencia altanera de los que ostentan el poder a reconocer sus errores, que ya reflejara Guillén de Castro en *Las mocedades del Cid*:

> procure siempre acertalla
> el honrado y principal;
> pero si acertare mal
> defendella y no emendalla;

máxima tanto más aplicable cuando los que sufren las consecuencias del desacierto están privados de representación política. En segundo lugar, actuaba el miedo a agravar una seria situación inflacionista y a provocar un mayor descontento ante una subida de los precios del pan[5]. Y en tercer lugar, apoyaba esta política la satisfacción de los terratenientes, grandes beneficiarios de la situación, por cuanto eran ellos los que abastecían el mercado negro, gracias a su influencia política y a sus economías de escala en el transporte y distribución clandestinos.

Pese a todo ello, la normativa fue evolucionando en los años Cincuenta, y la situación mejorando. El lento viraje de la política económica fue general. En lo referente a la agricultura fue el ministro Rafael Cavestany, «hombre de amplia formación técnica y de carácter enérgico [... con...] experiencia como empresario agrario, y [...] plenamente consciente de la ineficacia del sistema de intervención», según Barciela (1987, p. 265), quien protagonizó el cambio. La labor de Cavestany no fue revolucionaria: simplemente liberó varios productos de la férula del SNT y estableció un sistema de precios más realista para los no liberados, en especial el trigo. La lenta y parcial normalización de la política exterior española facilitó las cosas, en especial la entrada de España en algunos organismos internacionales y los acuerdos con Estados Unidos, que facilitaron el acceso a las importaciones en años de escasez. Estos años, sin embargo, fueron cada vez más raros, pues de unos precios intervenidos por debajo de los de equilibrio se pasó a precios superiores, lo cual invirtió el signo del problema. Ya a finales de los años Cincuenta empezaron a aparecer excedentes, que en los Sesenta se convirtieron en un grave embarazo. De una política que se pretendía defensora de los consumidores (y los mataba de hambre) se había pasado a una política de subvención a la producción de trigo. De un error se pasó al otro, agravado además por la caída del consumo de pan que el aumento de la renta y la mejora del nivel de vida inevitablemente trajeron consigo.

[5] En el capítulo siguiente veremos que idéntico error, y con consecuencias paralelas, se produjo en la política de tarifas eléctricas.

La fuerza política de los cultivadores trigueros mantenía altos los precios de compra de un producto cuya demanda caía, y cuyo cultivo competía con los piensos, en gran demanda por el aumento en el consumo de carne y lácteos. El coste de almacenamiento del trigo invendido se añadía a la política ruinosa de los precios subvencionados, mucho más altos que los del mercado mundial; el comercio exterior, por supuesto, seguía en manos del SNT. Se daba así la lamentable paradoja de que España tuviera que exportar con pérdida trigo e importar cereales-pienso también con pérdida.

Esta política de subvención a la producción de trigo tuvo un coste, que ha sido calculado por Barciela (1981b). Fue un coste inmenso. La compra a precios excesivos de un producto que luego había de almacenarse o venderse con pérdida era un despilfarro que colocaba al SNT en una situación de déficit crónica. Este déficit lo enjugaba con préstamos de la banca privada y del Banco de España, sobre todo de este último, que era el destinatario final de los pagarés que emitía el organismo triguero. El SNT se vio obligado a financiar la construcción de una red de silos (en algún sitio había que poner los excedentes de trigo), hizo préstamos subvencionados a los agricultores, les vendió semillas y fertilizantes a precios bajos. Todo esto se pagó con préstamos del Banco de España (que éste estaba obligado a conceder), en una cuantía tal que afectó seriamente a su independencia y discrecionalidad en materia de política monetaria. Así, en los años Sesenta, cerca de un 20 por 100 de los aumentos de la circulación de billetes del Banco de España se debió a los aumentos en la posición deudora del SNT. Los créditos del Banco al SNT representaban en torno al 10 por 100 de la circulación total de billetes; y la deuda contraída por el SNT con el Banco representaba, a finales de 1968, nada menos que el 1,8 por 100 de la renta nacional de ese año (cifras de Alcaide). El coste de esta política para la economía era a todas luces exorbitante. En 1971, tras 34 años de ejecutoria, el SNT (que en 1967 había sido rebautizado SNC, representando la C a los cereales) fue transformado en el *Servicio Nacional de Productos Agrarios* (SENPA), con funciones y poderes más difusos. Terminaban así las tres largas décadas de vida de una agencia estatal cuyos errores monumentales (esencialmente una política de precios bajos en años de escasez y de altos precios en épocas de abundancia) pagó la inmensa mayoría de los españoles, mientras se beneficiaban de ella unos pocos.

No terminó con esto la intervención estatal en los mercados agrarios. El SENPA siguió comprando el trigo en régimen de monopolio. Más tarde, a partir de 1984, en conjunción con el FORPPA, creado en 1968, siguió subvencionando la producción de trigo, fijando precios mínimos a los que compraba, aunque dejó de ser monopolista de compra; es decir, los agricultores no tenían obligación de vender al SENPA: sólo *podían* seguir haciéndolo. Indudablemente, lo harían si el precio de mercado fuese menor que el «precio SENPA», que se convertía, por tanto, en un precio mínimo o «precio de sostén».

1.4 Política hidráulica, colonización y concentración parcelaria

La reforma agraria republicana, moderadamente radical (por cuanto preveía modificaciones en el régimen de propiedad, con expropiaciones y confiscaciones), fracasó por razones políticas: nunca sabremos si hubiera sido viable a largo plazo en un clima de paz. Otro tipo de reforma agraria, la llamada «técnica» (que se propone mejorar la situación del campo sin afectar a la estructura de propiedad), fue aplicada, en sus distintas versiones, con mayor o menor éxito, durante el siglo XX. La política hidráulica fue quizá la más eficaz y espectacular de estas reformas técnicas. Las razones del éxito son obvias: en un país tan árido y seco como España, la conversión del secano en regadío forzosamente constituye un gran progreso.

Aunque parezca evidente la necesidad de una *política hidráulica*, ésta tardó bastante tiempo en gestarse y aún más en ponerse en práctica. Si bien ya en el siglo XIX hay autores y políticos que manifiestan la necesidad de extender las superficies irrigadas (e incluso Jovellanos a finales del XVIII), los grandes forjadores de un estado de opinión consciente de la necesidad de un programa nacional de embalses y regadíos son Joaquín Costa y Ricardo Macías Picavea (Ortega Cantero, 1984). Sin duda el desarrollo de la hidroelectricidad en las primeras décadas del siglo XX contribuyó a crear en España (y en muchos otros países) tal estado de opinión: la costosa construcción de embalses tenía ahora una doble justificación, la producción de electricidad y la extensión del regadío, con la complementariedad que ambas acciones habían de aunar para la modernización del campo y la mejora del nivel de vida campesino. Pero además de una opinión favorable se necesitaban los capitales necesarios para emprender obras de tal envergadura y la organización necesaria para acometerlas en un plan coordinado que evitase duplicaciones y despilfarros. Todo esto apunta a la necesidad de la acción estatal, y ésta tropezó con serios obstáculos antes de la Guerra Civil, en primer lugar por la lentitud con que las ideas «hidraulistas» fueron haciendo camino, y en segundo lugar por los continuos vaivenes políticos. El primer intento de llevar a cabo una acción integrada fue la creación de las *Confederaciones Hidrográficas* en 1926, con objeto de atacar los problemas hidráulicos desde el enfoque de la cuenca fluvial en su conjunto. Una realización de este tipo alcanzó éxito y notoriedad en Estados Unidos en los años Treinta, la *Tennessee Valley Authority*, que llevó a cabo una acción integrada en la cuenca del río Tennessee, encaminada a prevenir inundaciones, extender los regadíos, facilitar el asentamiento de colonos y producir hidroelectricidad. Sin embargo, los logros de las Confederaciones Hidrográficas españolas en esta materia fueron escasos.

Pronto se advirtió que la extensión del regadío afectaba al régimen de explotación de la tierra (Torres, 1956, Cap. II; Benelbas, 1989, pp. 200 y ss.).

Las tierras regadas permiten una mayor parcelación de la propiedad (se ha dicho que «el agua disuelve el latifundio»)[6]: de ahí la resistencia que muchos grandes propietarios opusieron a la política de regadíos. Quizá la primera ley que perseguía combinar la colonización con la extensión del regadío fue la *Ley de Obras de Puesta en Riego* (OPER) de 1932, cuya corta vida limitó su alcance real, aunque sus ideas pervivieron. Lo mismo puede decirse del *Plan de Obras Hidráulicas* de Manuel Lorenzo Pardo, redactado con un enfoque nacional, y cuya mayor innovación quizá sea la propuesta (luego tan polémica) de transvasar agua de las cuencas excedentarias a las deficitarias. A la postre, la mayor parte de los embalses se alzaron en la segunda mitad del siglo XX. La capacidad de construcción de un Estado autoritario, que tuvo en la aplicación de los principios de política hidráulica desarrollados en la etapa anterior quizá su mayor acierto económico, y las mayores posibilidades de inversión en capital social fijo derivadas del crecimiento de la Renta nacional, permitieron llevar a cabo este importante programa de obras de infraestructura. Entre 1940 y 1970 se decuplicó la capacidad de los embalses españoles: pasó de 3.600 a 36.900 millones de metros cúbicos. En 1987 la capacidad ascendía a 42.000 millones. Los regadíos no crecieron tanto. La superficie irrigada pasó de unos 1,4 millones de hectáreas en 1940 a unos 2,2 millones en 1970, y a unos 3,1 en 1987, es decir, vino a doblarse, y un poco más, en 47 años. En 2005 era de 3,7 millones de hectáreas. Por supuesto, en un país montañoso como España es más fácil embalsar agua que llevarla a zonas regables. Ahora bien, el aumento en el regadío ha representado un progreso muy importante: comparando con las cifras del Cuadro 11.1 (y del *Anuario Estadístico*), podemos ver que la superficie irrigada pasó del 7,4 por 100 en 1940 al 15,3 en 1987 y al 20 por 100 en 2005. Este casi triplicarse de la proporción de tierras irrigadas en 65 años es una de las claves para comprender el crecimiento agrario del último siglo.

La política hidráulica tiene su lógico complemento en la *política de colonización*, cuya idea básica radica en dar tierra a los campesinos sin quitársela a nadie. Por supuesto, la labor de colonización debe también complementar una reforma agraria radical, pues al cabo de lo que se trata siempre es de asentar braceros y convertirlos en pequeños propietarios. Pero si la reforma agraria trata de desnudar a un santo para vestir a muchos pequeños santitos, la pura labor de colonización trata de vestir a los santitos sin desnudar a nadie. ¿De dónde provendrá entonces esa tierra? Lo normal es que sea tierra revalorizada por un procedimiento u otro: característicamente, tierra antes yerma y no utilizada, rehabilitada por una puesta en regadío (esto es lo que se proponía la ley OPER antes citada), o por una carretera, por poblaciones

[6] La frase es del agrarista Severino Aznar, y la expresión exacta parece ser «disuelve la gran propiedad»: Monclús y Oyón (1986), p. 359.

nuevas, por desecación de pantanos, etcétera. También puede proceder de fincas públicas o compradas (no expropiadas) a sus antiguos propietarios. La política de colonización es, por tanto, la reforma agraria conservadora. Sin embargo, sea cual sea nuestro credo político, nada puede objetársele si es eficaz (en frase del dirigente comunista chino Deng Siaoping, «no importa el color del gato con tal que cace ratones»). Ahora bien, en España la política de colonización, para que sea verdaderamente eficaz, debe ir unida a la extensión del regadío porque, de otro modo, los colonos reciben tierras marginales y escasas. Esto es lo que ha ocurrido con las sucesivas leyes de colonización durante la primera mitad del siglo XX, comenzando por la Ley González Besada de 1907. Con el rápido aumento de los regadíos en los años Cincuenta, la labor de colonización adquirió una cierta importancia. Los ambiciosos planes del *Instituto Nacional de Colonización*, creado en 1939, no se cumplieron en absoluto en los años Cuarenta: el número de colonos asentados fue pequeñísimo, y más pequeña aún fue la dimensión y calidad de las parcelas concedidas (Barciela, 1986b, p. 408). En cambio, de los Cincuenta y Sesenta en adelante, gracias a las nuevos regadíos, los asentamientos de nuevos colonos han sido mucho más considerables.

Otro aspecto de la «reforma agraria técnica» o conservadora es el de la *concentración parcelaria*. Es cierto que aunque el problema de latifundios y minifundios atrae más atención, un problema políticamente neutro, como es el de la fragmentación de la propiedad, puede tener más importancia económica y ser un mayor obstáculo al desarrollo. La razón es muy sencilla: se estima que en la zona de Castilla y León, el tamaño mínimo de una explotación agraria para hacer rentable un tractor medio es de unas 45 hectáreas; pues bien, el tamaño de la propiedad media en esa zona es de 35 hectáreas, aunque dos tercios de la tierra pertenecía a propiedades de unas 60 hectáreas. Hasta aquí todo parece ir bien, o casi bien; sin embargo, resulta que el tamaño medio de la *parcela* en esa zona era en los años Cincuenta de 0,6 hectáreas. Es decir, el propietario medio, con 35 hectáreas, las tenía divididas en cerca de 60 unidades diminutas, haciendo inviable la mecanización e incluso el cultivo de muchas de ellas. En total, en España, hacia 1960, el número medio de parcelas por propietario era de 14, el más alto de Europa (Simpson, 1993, p. 397).

Un remedio a esta situación es la *cooperativa*, pero el individualismo ibérico y la falta de apoyo estatal han hecho que el cooperativismo agrario español sea un pálido reflejo del de otros países europeos[7]. En cuanto a la

[7] En España, en los años Setenta, eran cooperativistas el 0,1 por 100 de los agricultores. En Francia, en la década siguiente, el 80 por 100; Simpson (1995, p. 230), que cree la cifra española inexacta por lo baja.

concentración parcelaria, obra que se inició en los años Cincuenta (la primera ley es de 1952), es un proceso complicado, por el que una agencia estatal gestiona, a solicitud de los interesados, la consolidación de parcelas por medio de acuerdos, intercambios y un largo proceso administrativo. El inconveniente del procedimiento tal como se ha llevado a cabo en España es que el resultado, aunque positivo, es insuficiente: las parcelas, aunque mayores, siguen siendo pequeñas. En el caso antes citado de Castilla y León, se pasó de un tamaño medio de 0,6 hectáreas a uno de 4,6, aún muy por debajo del mínimo de mecanización. Por esta razón, aunque desde el inicio del programa hasta finales de 1986 se habían concentrado la impresionante cifra de 5,6 millones hectáreas (más de la cuarta parte de la tierra cultivada en toda España), el problema de la excesiva fragmentación sigue siendo un grave obstáculo a la modernización de la agricultura.

2. Evolución y crecimiento

Las series disponibles de producto agrario[8] (Cuadros 11.2 y 11.3, y Gráfico 11.1) muestran un vigoroso crecimiento durante el siglo XX. En términos reales, la producción agraria creció entre 1900 y 2001 (Cuadro 11.3) al 1,7 por 100 anual (es decir, se multiplicó por 5,5); en términos por habitante, el crecimiento fue del 0,92 por 100 (se multiplicó por 2,5). El crecimiento fue mucho más rápido, tanto en términos absolutos como en términos por habitante, en la segunda mitad del siglo que en la primera, como puede apreciarse con una simple ojeada al Gráfico 11.1. La tasa de crecimiento

[8] Por desgracia, es imposible ofrecer una serie continua de producción agraria para todo el siglo XX. Las discontinuidades en la compilación de cifras y en los criterios y definiciones son demasiado frecuentes. Las principales macromagnitudes agrarias son las siguientes: *Producción Total*, que suma el total de los productos de la agricultura en términos de valor, es decir, en unidades monetarias. A la Producción Total deben restársele los *Productos Intermedios* (semillas, piensos, fertilizantes orgánicos, etc.) para obtener la *Producción Final*. A ésta se le restan las subvenciones recibidas y se le suman los impuestos pagados para obtener el *Valor Añadido Bruto*, que se convierte en el *Valor Añadido Neto* o *Renta Agraria* al restársele las amortizaciones. Las series representadas en el Gráfico 11.1 corresponden a una u otra de estas definiciones y provienen de distintas fuentes que, evidentemente, no han empleado metodologías idénticas, entre otras razones porque éstas han cambiado a lo largo del tiempo. Por ejemplo, a partir de nuestra entrada en la Unión Europea hemos adoptado una nueva definición de Producto Final y de Renta Agraria, por lo que las series pierden continuidad en torno a la fecha de 1986. Por otra parte, hay que señalar que en cualquier definición de las macromagnitudes agrarias, éstas se descomponen en tres grandes grupos: Producción Vegetal (Agricultura propiamente dicha), Producción Animal (Ganadería y Pesca) y Producción Forestal (Silvicultura).

Cuadro 11.2 Producto agrario, productividad y rendimientos, 1900-2001 (en pesetas de 1995)

Año	1 Producto	2 Productividad	3 Rendimientos	4 % Prod. Agrario/PIB	5 Producción por habitante
1900	869.232	198.018	48.773	19	46.818
1910	1.022.544	218.480	54.149	20	51.493
1920	1.152.733	268.123	56.849	19	54.292
1930	1.315.910	343.955	59.912	16	56.128
1940	1.038.522	229.579		14	40.320
1950	1.217.336	246.494		14	43.682
1960	2.471.573	601.057	120.432	19	81.562
1970	3.157.658	1.194.355	153.886	11	93.849
1980	4.039.609	2.769.782	197.175	8	107.035
1991	4.074.275	4.176.174	202.814	6	104.643
2001	4.790.835	6.349.361	261.734	5	117.960
Crecimiento 1900-1981	4,6	14,0	4,0	0,4	2,3
Crecimiento 1900-2001	5,5	32,1	5,4	0,3	2,5

Col. 1: millones pesetas 1995 medias quinquenales. Col. 2: pesetas 1995 por individuo activo. Col. 3: pesetas 1995 por ha cultivada. Col. 5: pesetas 1995 por habitante.
FUENTE: Nicolau, en *EH* (2005, cuadro 2.28), Barciela *et al.*, en *EH* (2005, cuadros 4.17 y 4.18, 4.42 y 4.44), y Prados (2003, cuadro A.1.5).

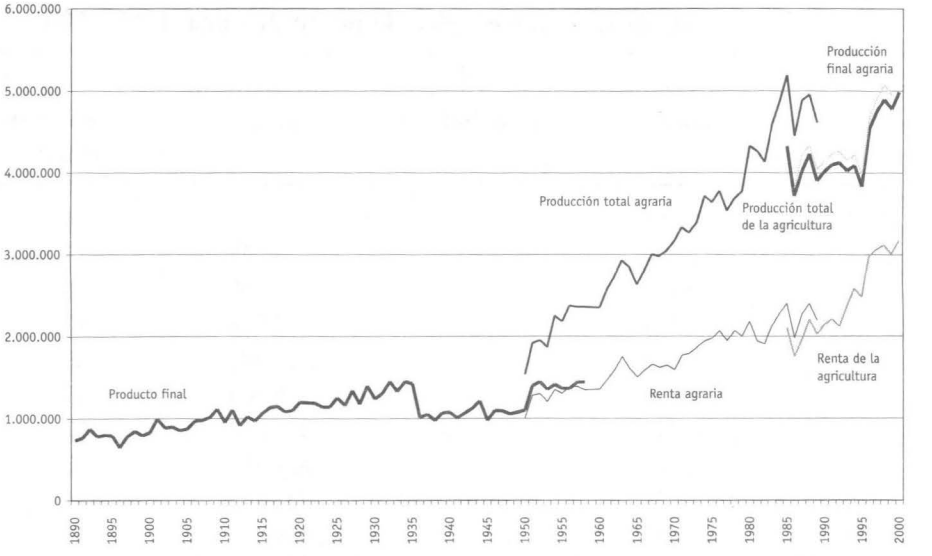
por habitante fue casi cinco veces mayor en el período 1950-1980 que en el de 1900-1930. Con todo, por supuesto, el crecimiento de la producción agraria fue mucho más lento que el de la Renta nacional, lo cual sucede en casi todos los países durante el proceso de industrialización y produce el fenómeno que se refleja en la columna 4 del Cuadro 11.2, y que podríamos llamar de *progresivo encogimiento relativo del sector agrario*, encogimiento que se da tanto en la proporción de la Renta nacional producida en el sector agrario como en la proporción de población activa agraria dentro de la población activa total. Esto es debido a razones de demanda y a razones de oferta: en primer lugar, la demanda de alimentos crece menos que proporcionalmente al crecimiento de la renta (ley de Engel); y, en segundo lugar, al aumentar la productividad y ser limitado el mercado, la demanda de trabajo crece con relativa lentitud e incluso disminuye.

Cuadro 11.3 Tasa de crecimiento del producto agrario, 1900-2001

Período	Absolutas	Por habitante
1900-2001	1,7	0,92
1900-1930	1,36	0,61
1930-1950	–0,39	–1,24
1950-1980	4,08	3,03
1980-2001	0,55	0,31

FUENTE: Calculado a partir del Cuadro 11.2.

Gráfico 11.1 El producto bruto de la agricultura española, 1890-2000 (en millones de pesetas de 1995)



FUENTE: Barciela *et al.* (2005, cuadros 4.42 y 4.44), y Prados (2003, cuadro A.1.5), deflactados con el deflactor implícito del PIB en Carreras, Prados y Rosés (2005, cuadro 17.15).

También podemos hacer cálculos de productividad. Uno muy sencillo consistirá en dividir la renta agraria por la población ocupada en la agricultura (Cuadro 11.4, columna 1), aunque por desgracia no podemos desagregar y excluir la mano de obra ocupada en la pesca. (El resultado de esta operación es la columna 2 del Cuadro 11.2). Pese a lo burdo del cálculo, la tendencia está bien clara: el período 1900-1930 contempla aumentos que

podemos calificar de modestos: la productividad se multiplica por 1,7 en esos años, lo cual equivale a una tasa media de crecimiento del 1,86 por 100 anual. De 1930 a 1950 la productividad del trabajo cae como efecto de la Guerra Civil y el primer franquismo. Entre 1950 y 1980 el aumento es espectacular. En treinta años la productividad se multiplica por más de 11, lo cual equivale a una tasa media del 8,4 por 100 anual. El crecimiento en las décadas de 1950 y 1970 fue especialmente notable: la productividad se multiplicó por casi 2,5 en ambas, lo cual significó unas tasas medias anuales del 9,32 y el 8,78 por 100, respectivamente. El crecimiento en la década de 1970 es tanto más extraordinario cuanto que vino ya precedido de fuertes crecimientos anteriores y que estuvo acompañado de una fuerte crisis en los sectores industrial y de servicios. [Acerca de este aumento ver Pérez Blanco en *PEE*, 16. Ver los cálculos comparativos de P. Fraile (1991)].

Cuadro 11.4 Indicadores de capitalización, maquinaria y fertilizantes, y empleo de mano de obra, 1907-2000

Año	1 Pobl. activa	2 Cosechadoras	3 Tractores	4 Fertilizantes (kg/ha)
1907-1908	5.158	—	—	6
1932	4.090	335	4.048	17
1945	5.070	—	59	8
1950	5.354	—	12.798	17
1955	5.025	942	27.671	29
1960	4.696	5.025	56.845	37
1970	2.959	31.596	259.819	72
1980	1.686	41.568	523.907	103
1991	1.257	48.821	755.743	116
2000	1.035	51.130	889.700	140

Observaciones: col. 1, en miles; cols. 2 y 3, en unidades; col. 4, en kg/ha de abonos fosfóricos, nitrogenados y potásicos.
FUENTE: Nicolau y Barciela *et al.*, en *EH* (2005, cuadros 2.27 y 4.36), Gallego (1986b) y Tamames (2008, p. 108); algunas cifras son promedios y otras interpolaciones lineales.

Aunque tales ritmos de crecimiento de la productividad agraria no podían mantenerse indefinidamente, la entrada de España en la Unión Europea estimuló a la agricultura española (ver más adelante), de modo que el crecimiento de la productividad se mantuvo por encima del 4 por 100 anual en las dos últimas décadas del siglo XX. También los rendimientos, aunque

mucho más sujetos a la ley de rendimientos decrecientes por las evidentes limitaciones físicas, crecieron notablemente, a una tasa media del 0,69 por 100 anual antes de la Guerra Civil y del 1,91 por 100 desde 1960 hasta el final del siglo XX. Además de los factores que vamos a examinar ahora, el aumento de la superficie irrigada ha tenido un papel destacado en estos aumentos de productividad y rendimientos.

Todos estos resultados han ido *pari passu* con una fuerte capitalización de la agricultura y un gran éxodo rural (Cuadro 11.4, columna 1). Este éxodo, comenzado de manera comparativamente tímida en el primer tercio del siglo (se pasa de 5,2 a 4,1 millones de activos entre 1900 y 1930), invertido entre la Guerra Civil y 1950 (año en el que los activos agrarios eran 5,4 millones, tal vez la cifra más alta de toda la historia de España), sufre una fuerte aceleración en la segunda mitad del siglo, ya que, según Roser Nicolau en las *Estadísticas Históricas*, en 1980 nos encontramos con tan sólo 1,7 millones de activos y en 2000 apenas se sobrepasa el millón (en 2009 la cifra era de menos de 0,8 millones). Paralelamente a la «capitalización» de la agricultura, por tanto, se opera un proceso de «deshumanización».

La creciente capitalización de la agricultura española se pone de manifiesto en toda la bibliografía reciente[9] y en el Cuadro 11.4. El número de tractores ha pasado de 4.000 a 890.000 entre 1932 y 2001 (es decir, se ha multiplicado por más de 220 en 69 años). También se ha multiplicado por una cifra parecida (aunque algo menor, 153) en esos años el número de máquinas cosechadoras. El empleo de fertilizantes artificiales por hectárea se multiplicó por ocho. La medida es muy burda en el caso de los fertilizantes, ya que hemos sumado simplemente los nitrogenados con los fosfóricos y potásicos, pero es un indicador elocuente. Correlativamente, según muestran García Delgado y Muñoz Cidad (1990), el consumo de energía por hectárea también creció mucho (casi se cuadruplicó), entre 1964 y 1984, y de igual forma lo han hecho, como hemos visto, las hectáreas sometidas a regadío y a riego por aspersión. Naredo (1986) ha puesto de manifiesto que así la agricultura ha pasado de ser una fuerte exportadora de capital durante los primeros veinte años del franquismo a ser importadora a partir de los años setenta.

Por tanto, aunque la naturaleza de los datos disponibles no permite estimar una función de producción para el período anterior a 1964, resulta evidente que el crecimiento de la renta agraria se ha producido merced a un aumento en los *inputs* de capital y una reducción en los de trabajo. Esta última afirmación, sin embargo, habría que cualificarla de dos maneras. Si bien medidos en trabajadores activos, o en horas trabajadas, sin duda es

[9] Ver, por ejemplo, García Delgado y Muñoz Cidad (1990); Colino (1993); Tamames (1990); Naredo (1986); Reig y Picazo (2002).

cierto que los *inputs* de trabajo se redujeron en más de un 80 por 100 entre 1950 y 2000, si midiéramos las aportaciones laborales *en pesetas constantes* esa disminución sería mucho menor, por cuanto los salarios reales agrícolas aumentaron al reducirse el número de agricultores; algo parecido ocurriría si ponderásemos esta contribución con un índice de cualificación. A diferencia de sus predecesores, el trabajador agrícola de las últimas décadas no sólo estaba ya plenamente alfabetizado, sino también capacitado para emplear esas nuevas técnicas agrarias y empresariales que las cifras del Cuadro 11.4 implican: maquinaria compleja, nuevos sistemas de riego, cultivos de invernadero, agricultura química, adaptación a las condiciones del mercado y, sobre todo, capacidad de decisión en la elección de todo este nuevo universo de técnicas. Este aumento del capital humano en agricultura se dio pese a otro fenómeno generalmente señalado por los investigadores: el constante envejecimiento de la población campesina.

Agricultor arando con tractor. El parque de tractores aumentó vertiginosamente a partir de 1960, para sustituir a una mano de obra que emigraba a otras latitudes.

¿Cuál ha sido *el motor de este rápido crecimiento agrícola*? Parece claro que se ha dado un proceso siguiendo las líneas descritas en el conocido *modelo de Lewis*, posteriormente refinado y adaptado en múltiples versiones.

Loyola de Palacio. Ministra de Agricultura (1996-1999). Su mandato coincidió con un momento de modernización y auge del sector a su cargo.

Según este modelo bisectorial, en una economía semidesarrollada coexisten dos sectores: uno moderno y otro de subsistencia. En ambos sectores el nivel de salarios viene determinado por la respectiva productividad marginal del trabajo. En el sector de subsistencia, donde hay grandes bolsas de paro encubierto, la productividad marginal es cero, y el salario será el mínimo vital. La agricultura tradicional es el caso más típico de este sector de subsistencia. Según Lewis (1955), a medida que crece el sector moderno aumenta su demanda de empleo, su nivel de salarios sube (la productividad en este sector es alta y creciente), y se produce en consecuencia un trasvase de mano de obra del sector de subsistencia al moderno, trasvase cuyo ritmo dependerá del ritmo de crecimiento de este sector. Los trasvases o éxodos rurales irán encareciendo la mano de obra en el sector de subsistencia, donde la productividad aumentará al disminuir el paro encubierto. Cuando finalmente desaparezca éste, los aumentos de salarios serán más rápidos y resultará ventajoso sustituir la mano de obra por maquinaria y otras técnicas acrecentadoras de la productividad (regadíos, fertilizantes). De este modo, estimulado por el crecimiento del sector moderno, el sector de subsistencia termina por desaparecer como tal y por fundirse con aquél. Esto es lo que parece haber sucedido con la agricultura española en el siglo XX.

El proceso ya estaba en marcha en las primeras décadas del siglo; la Guerra Civil y el primer franquismo causaron una interrupción y un retroceso, pero, como hemos visto, el proceso de crecimiento se reanudó y adquirió un fuerte ritmo desde mediados del siglo XX[10].

Por supuesto, este crecimiento se ha producido con fuertes *modificaciones estructurales*. Ni la estructura de la producción ni la del consumo permanecen constantes durante el proceso de desarrollo. Este cambio estructural se produce tanto por factores de oferta como por factores de demanda. Del lado de la oferta, al comercializarse y tecnificarse la agricultura, se da un aumento de lo producido para el mercado: el campesino produce cada vez menos para su propio consumo. Al producir para el comercio, el agricultor deja de cultivar bienes de subsistencia: su producción se flexibiliza y se adapta a las condiciones del mercado y a las ventajas naturales de producción. Típicamente, en un país como España, se cultivarán menos cereales y habrá una orientación hacia los productos hortícolas, frutales y ganaderos. Esta tendencia se verá reforzada por los factores de demanda: al aumentar el nivel de vida de los consumidores, su demanda, por efecto de la *ley de Engel*, se dirigirá a alimentos de alta elasticidad-renta, como la carne, el pescado, los lacticinios, las verduras frescas, y en general los productos ganaderos y pesqueros, abandonándose relativamente los bienes de subsistencia tradicionales, como los cereales y las leguminosas (el consumo de cereales panificables se ha reducido a menos de la mitad desde la preguerra hasta hoy: de más de 150 kg por habitante y año a unos 60). Se da así la circunstancia de que en España tienden a coincidir la ventaja productiva con la demanda de alta elasticidad-renta (Gráficos 11.2, 11.3 y 11.4, y Cuadro 11.5).

El Gráfico 11.2 nos muestra a las claras este cambio de estructura productiva. La producción de trigo, tras la tremenda depresión de los años Cuarenta, volvió al nivel de preguerra en términos absolutos (unos 4,5 millones de toneladas) hacia 1960, y ha aumentado suavemente desde entonces, aunque en realidad la producción por habitante (Gráfico 11.3) se ajustó más bien a una curva de campana: aumento en los años Cincuenta y Sesenta como consecuencia de la política de subvención del SNT y descenso en los Setenta y Ochenta, como consecuencia de la caída en la demanda y la prosecución de una política un poco menos irracional. En la actualidad se mantiene en torno a los 125 kg por persona, con fuertes oscilaciones que se compensan con importaciones. Sin el persistente proteccionismo (el de España ha sido sustituido por el de la Unión Europea) la cosecha de trigo sería mucho menor, el pan más barato, y más baratos también sin duda la mayor parte de los alimentos.

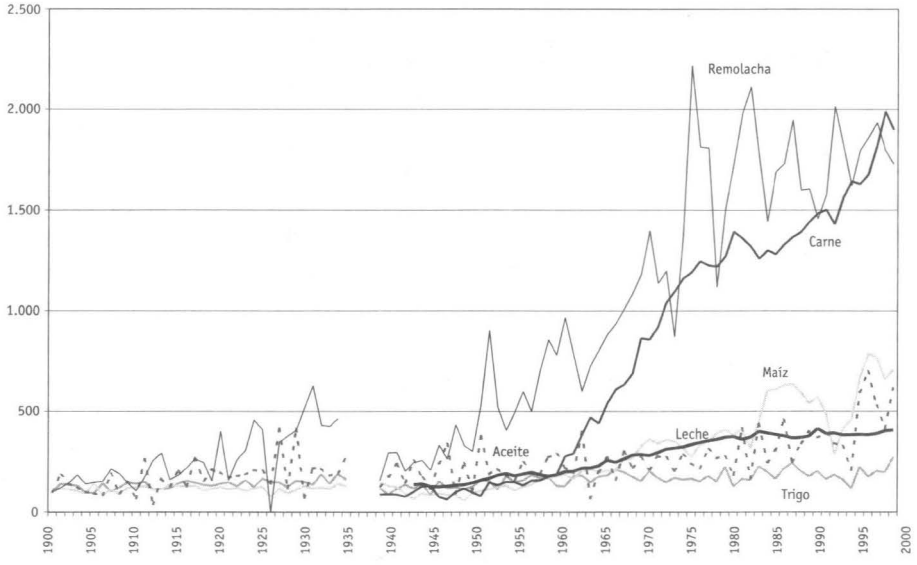
[10] Aunque no mencione explícitamente a Lewis, ésta parece ser la interpretación de Barciela (1987, pp. 270-272).

Cuadro 11.5 Principales producciones agrícolas, 1901-1998

	Trigo[a]	Cebada[a]	Maíz[a]	Mosto[b]	Aceite[c] de oliva	Patata[a]	Remolacha[a]	Naranjas[a]	Huevos[d]	Carne de ave	Carne[a] de bovino	Leche[e]
1901	3.254	1.464	643	18.628	2.035		654					
1911	3.550	1.626	675	14.863	2.197		893					
1921	3.786	1.964	655	22.850	3.035		1.174					
1931	4.125	2.288	677	20.650	3.533	4.747	2.204	1.195				
1941	3.088	1.791	638	18.722	3.052	3.503	1.098	744				
1951	3.560	1.790	566	17.244	3.635	3.552	2.370	952			108	2.703
1961	4.251	1.926	1.026	22.472	4.436	4.671	3.650	1.515	396	81	165	3.380
1971	4.559	4.105	1.874	28.222	4.036	5.162	5.504	1.979	700	503	312	4.985
1981	4.441	6.329	2.163	38.524	4.216	5.446	7.748	1.735	985	813	415	6.285
1991	5.008	8.777	2.806	32.510	5.910	4.976	7.568	2.670	908	852	504	6.637
1998	5.745	9.733	4.055	33.481	9.145	3.336	8.362	2.559	861	1.061	624	6.714
1901-1998	1,8	6,6	6,3	1,8	4,5	0,7	12,8	2,1	2,2	13,1	5,8	2,5

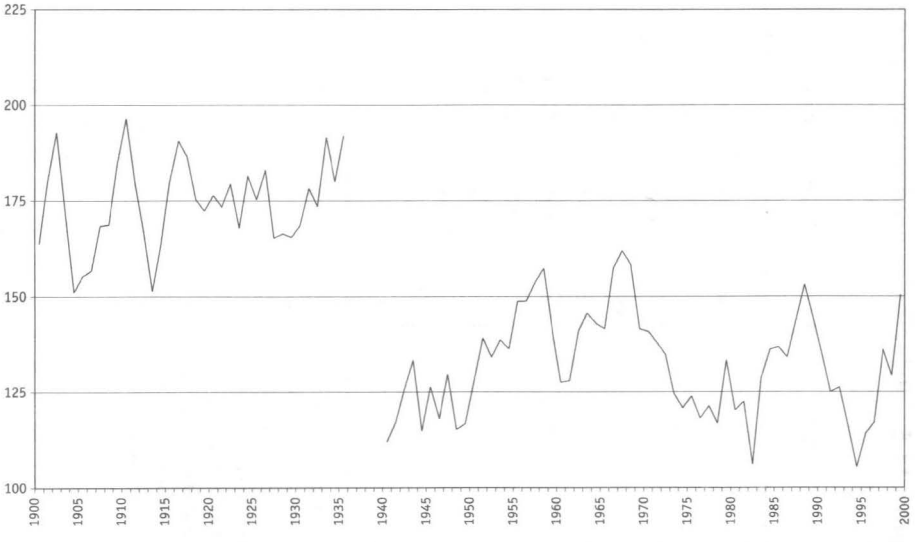
[a] En miles de toneladas.
[b] En miles de hectolitros.
[c] En miles de quintales.
[d] En millones de docenas.
[e] En millones de litros.
FUENTE: Barciela *et al.*, en *EH* (2005, cuadro 4.19).

Gráfico 11.2 Índices de producción agraria, 1900-2000 (Base 1896-1900 = 100)



FUENTE: Barciela *et al.*, en *EH* (2005, cuadro 4.19).

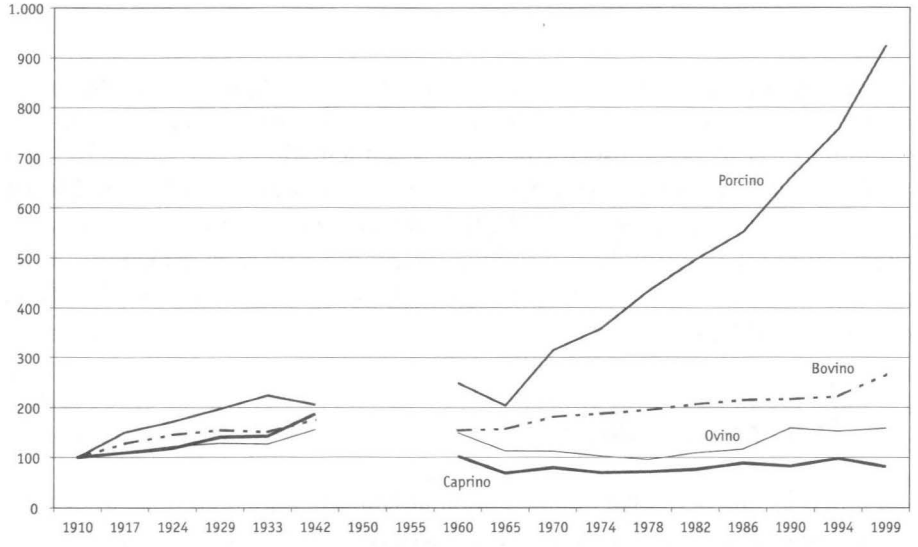
Gráfico 11.3 Producción de trigo en kg por habitante, 1901-1999 (medias móviles trienales)



FUENTE: Calculado a partir de *EH* (2005, cuadros 2.5 y 4.19).

Frente a la tendencia estática del trigo, los bienes de alta elasticidad-renta han crecido mucho más. Contrasta con el trigo otro cereal de menor tradición en España, el maíz. La razón de su gran crecimiento no se debe al consumo humano, sino a su utilización como pienso. Idéntico es el caso de la cebada y la avena. También es de destacar la gran alza en el consumo de leche que, al parecer, fue de los pocos productos agrícolas que no cayó tras la Guerra Civil[11]. En cuanto al consumo de carne, pese a su continuado aumento desde los años Cincuenta hasta los Setenta, hay que tener en cuenta que se refiere sólo a carne de vacuno. Las cifras relativas a carne de ave y de porcino revelan un crecimiento mucho más espectacular (Gráfico 11.2 y 11.4), y lo mismo ocurre con la otra gran fuente de proteína animal, la pesca (Gráfico 11.5). Es bien sabido que el consumo de pescado en España es de los más altos de Europa; menos sabido es que, si bien el consumo de carne de bovino en España es poco más de la mitad de la norma en la Comunidad (o Unión) Europea, el consumo de carne de ave dobla la media de la UE[12].

Gráfico 11.4 Cabezas de ganado, 1910-1999 (Base 1910 = 100)



FUENTE: Barciela *et al.*, en *EH* (2005, cuadro 4.25).

[11] Decimos «al parecer» porque las estadísticas de esos años inspiran poca confianza, y porque la cabaña bovina también parece haber caído en los años Cuarenta y Cincuenta, tras un sorprendente aumento durante la Guerra Civil.

[12] Simpson (1993, tabla 12.2); Camilleri (1984, p. 471); *EH* (1989).

Distribuyendo abono mecánicamente. Hasta 1960 lo más común fue abonar manualmente.

El gran aumento en la demanda de alimentos de origen animal ha tenido como consecuencia un cambio en la estructura del sistema agrario. Ha disminuido el peso del subsector agrícola y aumentado el del ganadero. Si a mediados del siglo XX el subsector agrícola representaba el 70 por 100 de la Producción Final Agraria, y el ganadero el 28 (el forestal el resto), a finales de siglo la agricultura producía el 58 por 100 y la ganadería el 39 (Reig y Picazo, 2002, p. 65). Se trata de un caso más de adaptación de la oferta a la demanda.

3. El mar y la montaña

La *pesca* es una actividad que tiene una larga tradición en España, lo cual no es sorprendente dado lo extenso de sus costas y su trayectoria navegante. Sin duda por ello tiene también hábitos de consumo donde el pescado figura de manera prominente. Estos hábitos se consolidaron en el siglo XX, en que la introducción de sistemas de transporte rápido y de refrigeración hicieron posible el consumo masivo de pescado fresco en el interior. Esto es lo que parece translucirse del gran aumento que experimenta la pesca desembarcada en España desde finales del siglo XIX hasta la Guerra Civil, al tiempo que hay

indicios de un descenso en el consumo de carne[13]. Ello permite suponer que en cierta medida la pesca ejerció una «influencia sustitutiva [...] sobre la producción ganadera», en palabras de Giráldez, en el primer tercio del siglo XX.

Gráfico 11.5 Capturas pesqueras, 1908-2000 (miles Tm)

FUENTE: Barciela *et al.*, en *EH* (2005, cuadro 4.47).

A consecuencia de este papel creciente del pescado en la dieta de los españoles, el volumen de pesca desembarcada creció muy rápidamente durante la primera mitad del siglo XX (Gráfico 11.5), más que la mayor parte de las magnitudes económicas, de modo que pasó de representar un 0,5 por 100 del PIB hacia 1910 a cerca de un 1,0 en vísperas de la Guerra Civil y a magnitudes superiores al 1,5 en la década de los Cuarenta, proporción que fue descendiendo luego paulatinamente. En 1980 la pesca aún producía cerca del 1,0 por 100 de PIB. Este descenso relativo se ha convertido en absoluto en los últimos años debido al agotamiento de los caladeros habituales, a las políticas cada vez más exclusivistas de los países propietarios de áreas pesqueras, y a las cuotas impuestas por la Unión Europea. Consecuencia de esta relativa disminución del volumen de pesca desembarcada

[13] Giráldez (1991); sobre la disminución del consumo de carne en el primer tercio del siglo XX, Gómez Mendoza y Simpson (1988).

ha sido una cierta reducción de la flota, una considerable reducción del empleo, y un cambio de signo en la balanza comercial: de haber sido un país exportador de pescado, España ha pasado a ser importador.

A aliviar en parte este déficit ha venido la acuicultura, que ha tenido un notable desarrollo en España en las últimas décadas, y ha llegado recientemente a cubrir un 20 por 100 del consumo nacional de pescado.

Los *montes* aportan una fracción muy pequeña de la renta agraria total: en 1980, un 2,5 por 100 (equivalente a un 0,68 por 100 del PIB), y la proporción es parecida para los años anteriores y posteriores en que tenemos cifras comparables. Teniendo en cuenta que los montes ocupan un 55 por 100 de la superficie total del país, esto parece revelar una productividad muy baja. Por añadidura, España arrastra desde hace mucho tiempo un déficit maderero que la convierte en importadora de esta materia prima. En compensación, el corcho, otro producto forestal, ha sido tradicionalmente un importante artículo de exportación.

Antes de emitir un juicio final condenatorio sobre nuestra economía forestal debemos hacernos las siguientes reflexiones. En primer lugar, en España, mucho más de la mitad de lo definido como monte es más bien yermo; incluso de la parte boscosa del monte, menos de la mitad es propiamente bosque; y en tercer lugar, y esto es lo más relevante, la contribución económica más importante del monte-bosque no se incluye en los cálculos de Renta nacional, es «inestimable», por estar constituida por una serie de externalidades indivisibles. Las dos externalidades (o economías externas) más importantes del bosque son la acción antierosión y los efectos sobre el clima. Pero hay más externalidades, y en conjunto su importancia es tal que la producción material de bosques y montes, y su participación en el Producto Interior Bruto, son la contribución que menos significación económica real tiene.

Es bien sabido que *la cubierta boscosa sujeta la tierra* y evita que las lluvias la arrastren en torrentes. La falta de bosques permite que la acción del agua y el viento desgaste la cubierta terrosa y deje las rocas al desnudo, problema tanto más grave en un país árido y rocoso como España. De la función antierosión que desempeña el bosque eran ya conscientes los especialistas a principios del siglo XX. Son muy elocuentes las palabras de Ricardo Codorniú en 1902:

> Asombra ver las erosiones [...] como si un enorme monstruo hubiera hincado sus gigantescas garras donde quiera halló desnudas de vegetación arbórea las laderas de la montaña, arrancando, por decirlo así, tiras de la patria, pues donde la roca quedó desnuda, aquello es sólo el esqueleto de la patria[14].

[14] Citado en Gómez Mendoza (1992, p. 99).

Por otra parte, se intuye desde hace mucho tiempo (ya Lucas Mallada había escrito en 1882 que la deforestación «acentúa en extremo la sequedad del territorio»), pero se sabe hoy con certeza, que la masa forestal *favorece la lluvia y retiene la humedad*. Otras externalidades del bosque son la prevención o moderación de avenidas y riadas (por el efecto de retención del agua), lo cual a su vez limita el aterramiento de los embalses, así como el ofrecer un espacio insustituible para la educación, la investigación y el esparcimiento.

España es un país que ha estado sujeto históricamente a un grave fenómeno de deforestación. Son numerosos los testimonios acerca de lo abundante y frondoso de los bosques españoles en la Edad Media y el Renacimiento. A partir de entonces se inicia un proceso de destrucción de bosques que se acelera en la Edad Contemporánea. Joaquín Costa denunció a principios del siglo XX el «hacha desamortizadora», culpando a la privatización de la tierra que la desamortización llevó a cabo de la deforestación y sus efectos. La respetable opinión de Costa ha tenido muchos seguidores[15]. No está sin embargo tan clara la distribución de los papeles en el drama forestal: ni la privatización es tan inequívocamente la villana, ni el patrimonio público el galán sin tacha.

En primer lugar, la deforestación no ha sido un fenómeno sólo español, sino europeo, consecuencia lamentable pero insoslayable de la revolución demográfica. Y en casi todos los países ha sido más extenso que en España, por la simple razón de que la densidad de población española es de las más bajas de Europa. En toda Europa la deforestación ha sido más un problema económico que un problema jurídico. Sin embargo, todo esto no quiere decir que no haya razones de alarma ni cuestión forestal en España, al contrario, y ello por dos razones. La primera porque, aunque por causas naturales haya mayor proporción de monte-bosque en España que en la mayoría de los otros países europeos, las consecuencias de la deforestación son más graves aquí por la aridez del clima. Los efectos externos del bosque son más necesarios que en otros países menos amenazados de desertización. La segunda razón es que el bosque español es más pobre, menos denso que el de casi todos los demás países europeos, y su crecimiento, más lento (Tamames, 1990, p. 181).

Como ya vimos en el Capítulo 3, la desamortización fue un proceso necesario, consecuencia del fenómeno inexorable que fue el aumento de la población. En ausencia de desamortización, las roturaciones y la extensión de la superficie sembrada hubieran tenido lugar igualmente, quizá de manera aún más desordenada y perjudicial. Es antigua y establecida

[15] Sobre la evolución del pensamiento «forestalista», Gómez Mendoza (1992); para una fulminación de la desamortización, Sanz (1986).

la tradición española de saqueo a la propiedad pública. «Lo del común ye de ningún», reza un adagio asturiano muy generalmente observado. Por añadidura, el caso actual de los parques de Doñana y Daimiel muestra bien a las claras que el Estado no es un modelo en la conservación del patrimonio público. Gracias a la desamortización al menos se deslindó claramente el público del privado y pudo comenzarse un proceso de definición de competencias y responsabilidades. Por otra parte, la Ley Madoz establecía el principio de la inalienabilidad de gran parte de los montes y bosques. Con todo y con eso, extensas zonas de arbolado fueron privatizadas y roturadas. Es difícil ver de qué otra manera, en ausencia de una verdadera revolución agraria que hubiera multiplicado los rendimientos (y que hubiera implicado grandes movimientos migratorios, libre importación de granos, y un programa educativo y científico impensable en la España del XIX), hubiera podido alimentarse a una población creciente.

En cuanto a la propiedad privada, se argumenta a menudo sobre el supuesto de que el propietario individual es imprevisor y especulador. Sin embargo, de igual forma puede suponerse que el propietario de un patrimonio forestal tendrá interés en conservarlo y acrecentarlo al tiempo que explota su propiedad. Cierto es, sin embargo, que eso puede inducirle a plantar especies rentables a expensas de las más convenientes ecológicamente, en el supuesto de que ambas no coincidan; y a roturar en el caso de que la presión demográfica haga la agricultura mucho más rentable que la silvicultura. Este último caso no se da en España hoy, al contrario: la despoblación del campo, tan lamentada por algunos, es una magnífica ocasión para rehabilitar la masa forestal. En todo caso, valdría la pena hacer estudios comparativos acerca de los resultados de las diferentes gestiones (estatal, local y privada) antes de adelantar juicios sintéticos *a priori*. Con todo, hay que convenir en que, siendo las principales contribuciones de los bosques externalidades indivisibles, parece lógico que sean de administración pública[16].

Durante el siglo XX dos han sido las líneas seguidas por el Estado en materia de política forestal, ambas acertadas cuando efectivamente se han seguido: la protección y consolidación del patrimonio forestal, tanto público como privado; y la repoblación forestal. La labor de protección de bosques y montes ha estado encomendada a los ingenieros de montes y al ICONA. La primera Escuela Especial de Ingenieros de Montes fue fundada en Villaviciosa de Odón en 1848 y los licenciados de estas escuelas han sido autores de gran parte de los estudios sobre los problemas forestales

[16] Como bien señala Jiménez Blanco (1991), la administración pública es condición necesaria, pero no suficiente, para su preservación.

españoles. Los ingenieros de montes dominaban la Dirección General de Montes en el viejo Ministerio de Fomento, del cual se desgajarían el Ministerio de Agricultura y la Dirección de Montes. El ICONA, creado en 1971, ha reunido una serie de responsabilidades y cometidos de otros organismos del Ministerio de Agricultura, principalmente la mentada Dirección General. En gran parte como consecuencia del estado de opinión creado por los ingenieros de montes y por el regeneracionismo (en especial Costa, Mallada y Macías Picavea), las Confederaciones Hidrográficas iniciaron una labor de repoblación que se continuó durante la República y se reanudó en mucho mayor escala tras la Guerra Civil. Si bien la repoblación es un deber inexcusable por las razones vistas, no hay duda de que no todo han sido aciertos: se ha criticado mucho el abuso de las coníferas (pinos, etcétera), de los eucaliptus, y de los chopos, especies rentables y de rápido crecimiento, pero que tienen inconvenientes, en particular los eucaliptus por su fácil combustibilidad.

La lucha contra los incendios forestales, cuyo ritmo ha ido en aumento y cuyos efectos perniciosos es innecesario ponderar, compete también al ICONA, y parece ser una de sus áreas de actuación menos felices.

4. El reto europeo

En *A través del espejo*, la continuación de *Alicia en el País de las Maravillas*, la reina roja le dice a Alicia una frase que ha hecho mucha impresión a los economistas del desarrollo (y a algún historiador económico): «En este país, Alicia, hay que correr lo más posible para quedarse en el mismo sitio». Y éste es el caso de la agricultura española en el siglo XX. Después del proceso de crecimiento acelerado que hemos descrito, la agricultura española sigue tan a remolque de la europea como a principios de siglo.

Con estas palabras, escritas en 1994, se iniciaba este epígrafe en ediciones anteriores de este libro. Hoy, sin embargo, podemos afirmar que las cosas han cambiado tanto en los últimos treinta años que nuestras afirmaciones pesimistas ya no son ciertas. La agricultura española, como ya quedaba de manifiesto en el Cuadro 11.2, ha corrido lo necesario para ganar posiciones y hoy está entre las más productivas de la UE, como demuestra el Cuadro 11.6.

Las tres primeras columnas de este cuadro describen la situación en 1980. La productividad relativa de la agricultura se calcula simplemente dividiendo el porcentaje que representa la renta agrícola en el PIB por el porcentaje de población activa en la agricultura sobre la población activa total. La cifra que obtenemos nos da la productividad relativa del sector, en este

Cuadro 11.6 Participación de la agricultura en el PIB y productividad sectorial en Europa, 1980 y 2008

	1 % producción agrícola/PIB	2 % población agrícola/población total	3 Productividad relativa	4 % producción agrícola/PIB	5 % población agrícola/población total	6 Productividad relativa	7 Productividad absoluta (€)
	1980	**1980**	**1980**	**2008**	**2008**	**2008**	
Bélgica	4,7	2,9	1,62	0,6	1,8	0,33	25.050
Dinamarca	9,2	8,2	1,12	0,7	2,8	0,25	18.975
Alemania	3,8	5,9	0,64	0,6	2,2	0,27	17.775
Irlanda	19,3	18,9	1,02	0,9	5,7	0,16	13.613
Grecia	18	30,3	0,59	2,5	11,4	0,22	11.662
España	**7,1**	**18,5**	**0,38**	**2,2**	**4,3**	**0,51**	**27.284**
Francia	6,7	8,8	0,76	1,4	3,1	0,45	34.503
Italia	8,6	13,9	0,62	1,7	3,8	0,45	29.080
Holanda	7,7	4,5	1,71	1,3	2,8	0,46	35.315
Hungría				2,5	4,5	0,55	15.104
Polonia				2,2	14	0,16	3.397
Portugal				1,3	11,5	0,11	3.513
Reino Unido	3,8	2,6	1,46	0,5	1,4	0,36	20.084
UE 27				1,2	5,4	0,22	12.875
UE 15				1,1	3,4	0,32	21.606
CEE (10)	5,8	8	0,73				

Col. 3: Col. 1/col. 2.
Col. 6: Col. 4/col. 5.
FUENTE: Camilleri (1984), Comisión Europea, *EU Farm Economic Overview* y cálculos propios.

caso la agricultura, con respecto a la media nacional, que tiene el valor 1. En la columna 3 podemos ver que la productividad relativa de la agricultura española en 1980 era menos del 40 por 100 de la productividad media de la economía en su conjunto y alcanzaba el valor más bajo de las reflejadas en el cuadro. Sin embargo, la columna 6 muestra que en 2008 la situación era muy diferente: la productividad relativa de la agricultura española había aumentado, situándose ahora en más de la mitad de la productividad media del país. Pero es que, además, la productividad relativa de la mayoría de los países de la UE había seguido un camino inverso, de modo que si España estaba en el puesto más bajo en 1980, en 2008 estaba en segundo lugar, después de Hungría.

Más sorprendente que el aumento de la productividad agrícola española, que ya conocíamos, resulta la caída de las productividades relativas de las otras agriculturas comunitarias. La explicación es doble: de un lado, el crecimiento de la productividad industrial y de servicios de los países adelantados de la Unión, que en España no ha sido tan grande; de otro lado, la política agrícola comunitaria, la PAC, que a través de sus subvenciones, mantiene los precios agrícolas artificialmente altos y retiene en la agricultura una fracción de la mano de obra mayor de lo que resultaría si se dejara actuar libremente al mercado. Si en España esto no ha ocurrido así es porque, de un lado, su productividad industrial es baja y, de otro, porque su productividad agrícola fue tan baja en el pasado que ha habido amplio lugar para las mejoras. Ya vimos antes también que la extensión de los regadíos y la fuerte capitalización explicaban gran parte de estas mejoras. A ello hay que añadir que el tamaño medio de las explotaciones (aunque sigue siendo bajo) ha aumentado en estas últimas décadas, permitiendo economías de escala y favoreciendo la capitalización. Por último, hay que atribuir una parte de la mejora productiva a la redistribución de los recursos, que han ido gravitando hacia aquellas producciones más favorecidas por las condiciones españolas, es decir, los cultivos de huerta, los arbustivos (olivo, viñedo, frutales) y las plantas industriales.

Para contrastar estos cálculos de productividad relativa, la columna 7 del cuadro nos ofrece la productividad absoluta, es decir, el resultado de dividir la renta agraria por el número de ocupados en el sector agrario. El resultado nos confirma lo que sugería la columna 6: la productividad absoluta agraria española está hoy entre las más altas de la Unión, muy por encima de las medias, tanto del Grupo de los 15, como, *a fortiori* del Grupo de los 27 (el número actual), sólo por detrás de las de Holanda, Francia e Italia, y por delante de Bélgica, Dinamarca o el Reino Unido, países con larga tradición de alta productividad agrícola. Estas conclusiones sobre la alta productividad de la agricultura española se ven también confirmadas en otros informes recientes sobre la agricultura en la Unión producidos por la

Comisión Europea. El éxito de nuestra agricultura tras el ingreso en la Unión, que queda también de manifiesto, como ahora veremos, por los persistentes superávits de comercio exterior, es una prueba más de los efectos vigorizantes de la competencia. Para España los efectos paralizantes de la PAC, de la que ahora hablaremos, se han visto más que compensados por los vientos frescos de la libre concurrencia: el acicate de la rivalidad de precios y calidades por parte de nuestros socios comunitarios, junto al estímulo que representa el haber ganado acceso sin restricciones a uno de los mayores mercados del mundo, han obrado maravillas en una agricultura que, en palabras de Simpson, había dormido hasta hace medio siglo una de las más largas siestas de la historia.

En los años siguientes a nuestro ingreso en la Unión Europea las importaciones agrarias superaron ampliamente a las exportaciones, contribuyendo a agravar nuestro crónico déficit de balanza comercial. Esta situación duró aproximadamente una década. Sin embargo, los progresos que han tenido lugar en la agricultura invirtieron la situación desde los últimos años del siglo XX, de modo que hoy la agricultura se ha convertido en uno de los elementos equilibradores de nuestra balanza comercial y, por ende, de la balanza de pagos. Entre las partidas netamente exportadoras están, no debe sorprendernos, las frutas y hortalizas, las conservas vegetales, el vino, el aceite de oliva y otras grasas vegetales, y los productos cárnicos, entre los que destaca el porcino. Nuestras mayores partidas de importación son los lácteos, los cereales, la pesca, el tabaco y los forrajes (Subdirección General de Comercio Exterior, 2009).

Por último, debemos hacer una referencia a la llamada *Política Agraria Comunitaria* (PAC), que se parece bastante a la anterior política intervencionista española. Como dice el refrán, en todas partes cuecen habas. La PAC tenía un instrumento conocido por el feo nombre de FEOGA, cuyas funciones son parecidas a las del FORPPA y el SENPA. El FEOGA fue posteriormente rebautizado FEAGA, pero ni el nombre ni la institución son hoy menos feos que sus antecesores. Merced al FEAGA, la gran mayoría de los productos agrícolas están intervenidos, generalmente por el procedimiento de los *precios de garantía*, que ya vimos antes que utilizaba el SENPA desde 1984. Poco habría que objetar a esta política si estos precios de garantía estuvieran destinados a proteger a los agricultores (y a los consumidores) de las fuertes oscilaciones a que tienden los mercados agrícolas, y de este modo, a la larga, trataran de equilibrar oferta y demanda. Sin embargo, no es así: sometido a las fuertes presiones de los agricultores (que llegan a la violencia física, que en más de una ocasión han sufrido los camioneros españoles), el FEAGA fija los precios agrícolas sistemáticamente por encima de los de equilibrio. A estos precios los agricultores producen mucho más de lo que el mercado puede absorber, y se lo venden al FEAGA.

Está bien demostrado que esta política favorece sobre todo a los grandes propietarios agrarios, con mucha mayor capacidad de producción y de adaptación, que al pequeño agricultor a quien la PAC dice querer ayudar. La consecuencia de todo esto es que el FEAGA se encuentra con las famosas *montañas de trigo y mantequilla* y con los no menos célebres *lagos de vino y leche*, que suponen un gasto adicional al ya enorme dispendio de comprar productos a precios más altos que los de mercado. Este gasto de almacenamiento es tal, que para remediarlo se incurre en un tercer gasto: la exportación con pérdida a terceros países[17]. No es de extrañar que la PAC se lleve ella solita más de la mitad del presupuesto de la Unión Europea. Y ése es precisamente su talón de Aquiles: sus costes son tan enormes que parece que va a terminar por imponerse una cierta medida de racionalidad, cuya principal y simple manifestación se ha concretado en una cierta reducción o moderación en los precios de garantía, que aún así siguen siendo excesivos. En realidad, la política lógica sería fijar unos objetivos de reservas de productos agrícolas y ajustar los precios a esos objetivos. Los precios de garantía bajarían cuando empezaran a formarse las montañas y los lagos, y subirían cuando éstos amenazaran con desaparecer por completo.

¿Por qué no se sigue esta política racional? La respuesta es simple: aunque cada vez menos numerosos (lo cual hace que, a pesar de ser cuantiosas, las primas con que se les subvenciona parezcan tolerables), los agricultores constituyen un grupo de interés compacto, un verdadero *lobby*, capaz de presionar, sobornar, amenazar y manifestarse con violencia. La sociedad en su conjunto, como en tantos otros casos, prefiere pagar un chantaje a hacer frente a un problema social que le molesta y no entiende.

¿Cómo se explica, sin embargo, que con esta política sobreprotectora la agricultura española haya progresado tanto en estos años? La respuesta ya la vimos antes: había tanto espacio para la mejora en nuestro sector primario, que las intervenciones agobiantes de la PAC no bastaron para paralizarlo ni para contrarrestar los efectos estimulantes de la concurrencia. Pese a los defectos de la PAC, el reto europeo fue muy beneficioso.

---

[17] A la exportación a precios por debajo de los del mercado interior se le llama *dumping*. Y esta misma UE que hace *dumping* sistemático con sus productos agrícolas denuncia constantemente a Japón y a China por hacer lo mismo con sus automóviles y productos electrónicos.

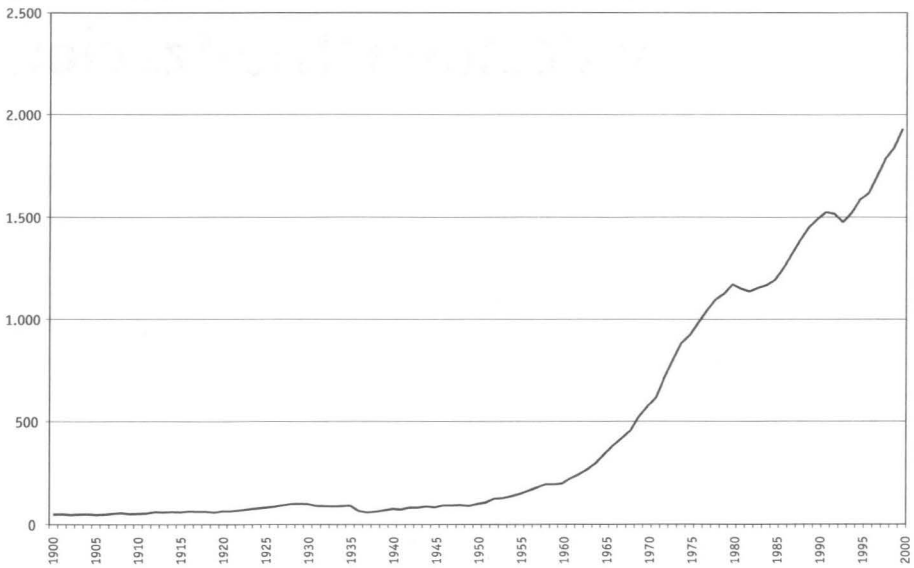
12. Industrialización y desindustrialización

1. Industria y política

Si hay acuerdo entre los autores acerca de que en el siglo XIX el proceso de industrialización fue parcial e incompleto, también lo hay acerca de que en el XX sí se culminó ese proceso. El Gráfico 12.1 muestra a escala natural la evolución del índice de producción industrial en el siglo XX (obsérvese la claridad con que se reflejan las crisis del petróleo en los primeros Ochenta y del SME en los primeros Noventa). El Cuadro 12.1 nos ofrece una síntesis de la evolución industrial en el período 1850-2000. Pero tras coincidir en la existencia del fenómeno, inmediatamente comienzan las discrepancias, porque se está muy lejos de la unanimidad en la cuestión de los ritmos y las causas del proceso. La opinión tradicional sostenía que la industrialización es un fenómeno del siglo XX debido en gran parte a la política de protección arancelaria e intervención estatal que caracterizan a esta centuria. Quizá el autor prestigiado que más claramente ha sustentado esta opinión sea Ramón Tamames, que en la edición de 1990 de su famoso manual, aún afirmaba lo siguiente:

> La nueva industria destinada a cubrir la demanda del mercado interior no pudo comenzar a surgir [...] sino con la protección arancelaria [...] [E]n 1892 quedó instaurado el proteccionismo industrial en España de un modo definitivo y a partir de esa fecha la industrialización ya no dejó de progresar [...]

Gráfico 12.1 Índice de producción industrial, 1900-2000 (1929 = 100)



FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, gráfico 5.1).

Es preciso reconocer, sin embargo, que este enfoque ha sido abandonado por Tamames en posteriores ediciones. Muchos otros autores, como Pugés o Paris Eguilaz, habían sostenido lo mismo con anterioridad, y otros han repetido la tesis de que el cambio de tendencia que tuvo lugar hacia 1900 lo hizo gracias a la protección arancelaria como hecho generalmente admitido. Así, un economista de talla como Jürgen Donges (1976, pp. 25-26) ofrece quizá la versión mejor razonada de esta teoría:

> El sistema de protección actuó como catalizador del arranque del proceso de industrialización por su efecto inherente de mejorar la relación de intercambio interior del sector manufacturero y de detraer, por consiguiente, factores primarios de producción de otras ramas de la economía. A este efecto es preciso añadir el hecho de que la protección del mercado interior ofrece posibilidades atractivas de inversión y conduce, por lo tanto, tendencialmente a la importación de capital, que es precisamente lo que más escaseaba en la economía española a principios de este siglo [XX].

Sin embargo, la investigación más reciente nos hace dudar de la opinión tradicional. De un lado está el trabajo de Prados de la Escosura (1988) demostrando que el comercio exterior fue uno de los sectores más dinámicos de la economía española en el siglo XIX. De otro está el trabajo de Pedro

Cuadro 12.1 Datos básicos de la industria, 1850-2000

Año	1 Índice de producción industrial (1930 = 100)	2 Tasa de crecimiento interanual (%)	3 Participación de la industria en el PIB (%)	4 Participación de la industria en el empleo (%)	5 Ratio de productividad laboral relativa (PIB por persona empleada = 1)	6 Precios relativos de la industria (1995 = 100)
1850	11,1		13,61	13,05	1,04	255,73
1860	16,7	4,1	15,48	13,50	1,15	233,99
1870	18,9	1,3	18,43	13,08	1,41	244,23
1880	33,0	5,7	22,31	13,29	1,68	248,45
1890	39,5	1,8	25,49	14,52	1,76	241,81
1900	48,6	2,1	27,23	14,56	1,87	241,51
1910	52,4	0,8	27,29	15,55	1,75	255,05
1920	63,8	2,0	27,71	19,26	1,44	261,31
1930	100,0	4,6	27,90	21,31	1,31	222,93
1940	74,8	-2,9	21,03	16,97	1,24	196,15
1950	99,5	2,9	22,95	19,90	1,15	184,26
1960	199,4	7,2	30,93	20,86	1,48	189,84
1970	575,4	11,2	30,88	23,68	1,30	149,41
1980	1173,5	7,4	28,47	25,28	1,13	108,89
1990	1492,7	2,4	25,70	21,98	1,17	106,25
2000	1933,2	2,6	21,67	19,92	1,09	91,88

FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, cuadro 5.1).

Fraile relativo a una de las industrias más protegidas, la siderúrgica, que sugiere que el arancel dio lugar a la formación de un oligopolio en este sector en los años Veinte y Treinta que a la postre «impidió que la siderurgia creciese, se diversificase y se convirtiese en el sector dirigente que fue en otras economías europeas» (Fraile, 1985, p. 100). En general, para Fraile, «el efecto de la protección prohibitoria sobre la industria española durante la primera mitad del siglo XX fue un retraso relativo al resto de Europa» (Fraile, 1991, p. 216).

Pero lo más definitivo en este sentido quizá sea el índice de producción industrial de Carreras (reelaborado por Prados, ver Gráfico 4.2), que muestra, según uno de sus autores (Carreras, 1987, p. 284), que:

No existe discontinuidad alguna en el ritmo de crecimiento industrial en torno a 1900, ni en torno de 1890 o 1906. [...] [L]o que hay en los noventa años anteriores a la Guerra Civil [...] es un largo período de crecimiento, unas veces algo más rápido, otras algo más lento, que da a entender que la tradición industrializadora es larga en España.

Incluso, de manera más contundente, el propio Carreras sostuvo un poco más tarde (1992, p. 198) una posición diametralmente opuesta a las citadas de Tamames y Donges:

Las siete décadas de cerrazón comercial [1890-1960, aproximadamente] fueron pagadas a un precio muy alto en términos de industrialización y crecimiento económico.

Lo mismo sostienen dos artículos recientes de Prados de la Escosura (2007, 2010).

Para que tenga lugar un proceso de industrialización se requiere un mercado en expansión o un proceso de innovación tecnológica, o, preferiblemente, ambas cosas juntas. Un mercado en expansión, al permitir una ampliación en la escala de producción, estimulará la innovación y la producción en masa, que es la esencia de la revolución industrial. Pero la innovación tecnológica por sí misma puede producir el mismo efecto en un mercado estático, reemplazando el viejo producto por uno nuevo, mejor o más barato. En el siglo XIX, por el lado de la demanda, el lento desarrollo agrario y demográfico condenaban a la industria española a languidecer en ausencia de exportación o innovación. Fueron las pocas industrias que exportaron (la minería a finales del siglo) o que innovaron (la industria algodonera a mediados, las industrias vinícola y oleícola a finales) las que experimentaron un proceso de desarrollo. La protección arancelaria, encareciendo los *inputs*, ahogando la competencia y contribuyendo a cerrar los mercados exteriores, no hizo sino retrasar la industrialización. En el siglo XX, el mayor crecimiento demográfico, la innovación tecnológica, propiciada por la importación de técnicas extranjeras y por la incorporación de nuevas generaciones de trabajadores, empresarios y capitalistas (incorporación que fue resultado de un lento proceso acumulativo) [1], favoreció la diversificación y el crecimiento industriales. Es muy dudoso que la política de fomento industrial tuviera un importante papel en este proceso. El paralelismo entre la evolución económica española y la de sus vecinos europeos induce a pensar que la creciente integración de España en la economía europea tuvo mucha más influencia en el desarrollo económico del país que aquellas políticas que tendían a aislarla impidiendo tal integración.

[1] Ver sobre esto Cabrera (1983), Gortázar (1986) y Tortella (2000).

En el siglo XIX la única política de industrialización que se lleva a cabo en España es la arancelaria, el famoso proteccionismo de que tanto se ha hablado. En cambio en el siglo XX se inicia en España una política de *intervención activa* del Estado para el fomento de la industria. Comienza esta intervención con la Ley de 1907 (14 de febrero) estipulando que el Estado compraría preferentemente a la industria nacional (en esto España imitaba prácticas anteriores de Francia y Hungría especialmente)[2] y creando la Comisión Protectora de la Producción Nacional. A ésta seguirían muchas otras entre las que destacan la de 1917 (2 de marzo), que daría lugar tres años más tarde a la creación del Banco de Crédito Industrial (Tortella y Jiménez, 1986, cap. 1). Esta política continuó con creces tras la Guerra Civil, en especial con las Leyes de 1939 (24 de octubre y 24 de noviembre), cuyo objetivo era el desarrollo autárquico de la industria española. Esta legislación decididamente intervencionista (que preveía subvenciones, créditos especiales, exenciones de impuestos, compras directas por el Estado y prohibiciones de competencia) iba acompañada, por supuesto, de una legislación comercial y arancelaria de corte, más que proteccionista, autarquista. El edificio de la política de industrialización franquista se coronaba con la creación del *Instituto Nacional de Industria* por Ley de 1941 (25 de septiembre). A todo esto habría que añadir múltiples y complejas políticas sectoriales y crediticias, que establecían condiciones especiales para ciertas ramas industriales e intervenían en el mercado de crédito con el mismo fin, tanto operando desde la banca oficial como legislando sobre la privada.

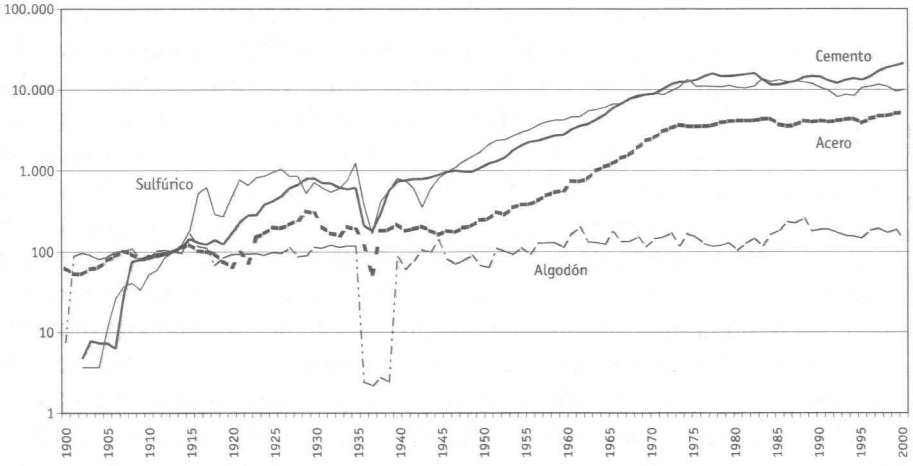
¿Contribuyó todo este entramado institucional al desarrollo de la industria? Es muy discutible. El resultado fue más bien un desarrollo hacia adentro, limitado por el tamaño del mercado nacional y, con todo, muy dependiente de las importaciones de capital y tecnología.

2. Diversificación

El Gráfico 12.2 refleja con elocuencia una de las características del desarrollo industrial español en el siglo XX: el estancamiento de las industrias *ligeras* tradicionales y el crecimiento de las industrias básicas o *pesadas*. En esto España no hacía sino seguir la «Ley de Hoffmann», según la cual la industrialización comienza por las industrias de consumo y, al avanzar el proceso de industrialización, van adquiriendo mayor importancia las industrias de equipo o de capital, es decir, las industrias cuyo principal cliente es la propia industria. Esta evolución se refleja en el Cuadro 12.2, donde se ha construido un «índice de Hoffmann» dividiendo la participación de las

[2] Ver Kemp (1989, pp. 732-723) y Eddie (1989, pp. 869-875).

Gráfico 12.2 Índices sectoriales de producción industrial, 1900-2001 (1913 = 100) (escala semilogarítmica)



FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, cuadros 5.19, 5.20, 5.21 y 5.22).

Cuadro 12.2. Composición sectorial de la industria española, 1900-1980 (en porcentajes)

Año	1 Energía	2 Minería	3 Pesada	4 Mecánica	5 Consumo	6 Hoffmann[a]
1900	9	20	11	11	49	0,44
1910	12	20	12	8	48	0,41
1920	14	11	9	11	55	0,36
1930	15	10	12	18	46	0,66
1940	24	5	12	19	40	0,77
1950	27	6	12	19	36	0,86
1960	27	5	17	19	33	1,09
1970	20	2	20	35	23	2,39
1980	24	2	24	29	21	2,53

[a] (Col. 3 + Col. 4) / Col. 5.

FUENTE: Calculado a partir de Carreras (1987, cuadro 11.8).

industrias básicas (columnas 3 y 4) por la de las industrias de consumo (columna 5). Puede así apreciarse un aumento de la importancia de las industrias de consumo hasta el fin de la Primera Guerra Mundial, un fuerte empuje de las industrias básicas en la década de 1920, y a partir de entonces un aumento continuo de las básicas, que superan por primera vez a las de consumo hacia 1960 (los aledaños del Plan de Estabilización) y alcanzan un volumen de dos veces y media las de consumo en 1980. A su vez éstas han pasado de representar más de la mitad de toda la industria en 1920 a ser tan sólo una quinta parte en la actualidad. La situación se ha invertido con la industria básica, que de representar el 21,5 por 100 en 1900 pasó a ser el 53 por 100 en 1980.

También resulta interesante observar que a partir de 1980 aproximadamente, el crecimiento de la industria pesada, según se refleja en el Gráfico 12.2, se estanca, con la excepción del cemento, cuya demanda sigue en aumento por el auge de la construcción.

La más importante de las industrias de consumo (y de todas las ramas industriales hasta bien entrado el siglo) es la *textil*, y dentro de ella, la *algodonera*. Su característica más acusada durante el primer tercio del siglo XX es el estancamiento, como puede observarse en el Gráfico 12.2. Sin embargo, el sector llevó a cabo una serie de transformaciones. Renunciando a competir internacionalmente desde sus comienzos en el siglo XIX, la industria algodonera había reclamado el principio del *mercado nacional reservado*, exigiendo y en general obteniendo altos aranceles. Pasada la mitad del siglo, los algodoneros descubrieron que el mercado nacional no crecía tanto como ellos hubieran querido: lograron y obtuvieron el monopolio del comercio colonial. La pérdida de las colonias a finales del XIX les colocó ante la tan temida alternativa: estancarse o exportar. «Después de 1898, por primera vez, la industria algodonera española se planteó seriamente sus posibilidades de competir abiertamente en el mercado mundial» (Sudrià, 1983a, p. 376). Lo interesante es que lo hizo. Aunque sus exportaciones a Cuba cayeron algo tras la independencia, esto se vio más que compensado con la penetración en mercados como el argentino y el uruguayo, de modo que en vísperas de la Gran Guerra España exportaba a América más tejidos de algodón que en 1898, y algo parecido puede decirse de las exportaciones al resto del mundo. En total, la industria algodonera pasó de exportar fracciones insignificantes de su producción en el siglo XIX a exportar en torno a un 10 por 100 en el primer tercio del siglo XX. Todo ello, sin embargo, no trajo consigo una mejora técnica sustancial; en parte las exportaciones se lograron mediante primas y subvenciones, es decir, haciendo *dumping*. La industria siguió atomizada; el utillaje, anticuado; el mercado, protegido, y la competitividad, escasa.

Otras industrias que tuvieron un desarrollo considerable fueron las *alimentarias*. El desarrollo de la *industria azucarera*, cuya producción vino a

triplicarse en este período, ofrece características interesantes. Durante la mayor parte del siglo XIX, el consumo español se había abastecido de azúcar de caña, casi todo importado de Cuba y Puerto Rico, y el resto en su mayor parte producido en España, sobre todo en Motril. Desde mediados del siglo el azúcar producido en la Península se vio favorecido por un sistema fiscal que discriminaba contra el azúcar cubano. Esta discriminación se acentuó a partir de que, en los años Ochenta del XIX, se implantara en España, comenzando en Granada, una industria azucarera que utilizaba la remolacha como materia prima. La decidida protección estatal provocó un crecimiento desmesurado de la industria. Tras la pérdida de Cuba, la protección arancelaria aumentó, combinada con un fuerte impuesto al consumo. El azúcar español era muy caro y su consumo bastante bajo, lo cual provocaba una situación de sobreproducción inminente. En lugar de bajar los precios, la industria se cartelizó: en 1903 se fundó la Sociedad General Azucarera con el objetivo de funcionar como cártel de las compañías productoras. El relativo fracaso de la Azucarera, cuyos beneficios iniciales atrajeron más competencia, movió a los fabricantes a reclamar del Estado una intervención que lograra lo que ellos mismos no habían alcanzado: impedir la concurrencia y consagrar el oligopolio. El Estado se plegó a las presiones de los azucareros: con mayor o menor fortuna, tanto los últimos gobiernos de la Restauración como la Dictadura y la República intervinieron el mercado del azúcar prohibiendo la entrada de nuevas empresas, fijando precios y estableciendo cuotas. El resultado de todo esto fue un alto precio relativo del azúcar y un nivel de consumo muy por debajo de la media europea, aunque comparable al de otros países mediterráneos [3].

Ahora resulta claro cómo la protección a las industrias de consumo peninsulares, en concreto la algodonera y la azucarera, a la larga contribuyó al «desastre del 98» a través del agravio económico infligido a las colonias ultramarinas. Las Leyes de Relaciones Comerciales con las Antillas de 1882 y las disposiciones fiscales y arancelarias que las acompañaban crearon un dispositivo por el cual estas islas se veían obligadas a consumir tejidos de algodón (y harinas) peninsulares en tanto que su principal producto de exportación, el azúcar, se veía excluido del mercado español. La conciencia de ser explotados implacablemente por España contribuyó a fomentar el espíritu de rebelión entre los cubanos. Parece natural suponer que la independencia se hubiese producido en todo caso; pero sin la intransigencia que la iniquidad económica produjo en ambas partes quizá hubiera podido evitarse el conflicto armado (Tortella, 1964).

Si la industria textil se estancó, la alimentaria en general tuvo una considerable expansión durante el primer tercio del siglo XX: parece claro que la

[3] Martín Rodríguez (1982, 1987); Biescas (1984); Jiménez Blanco (1986).

dieta de los españoles mejoró [4]. Pero no toda la producción de la industria alimentaria iba destinada al mercado interior: algunas ramas, como la conservera, la vinícola y la oleícola, eran fuertes exportadoras [5]; ahora bien: otras que no lo eran, como la harinera y panificadora, la cervecera y la chocolatera también aumentaron considerablemente su producción. Vale la pena mencionar que no sólo hubo un fuerte crecimiento de la producción, sino también una clara modernización en los métodos productivos de todas estas industrias.

También vale la pena señalar aquí un ejemplo de cómo el mecanismo de la protección industrial actuaba perjudicando a las industrias competitivas, como ya señalara Perpiñá (1972) [6]. El ejemplo en cuestión es el de la industria de conservas vegetales, en la que España tiene, como es bien sabido, una clara ventaja no ya comparativa, sino absoluta. Ahora bien, la industria de conservas vegetales españolas no pudo exportar el producto terminado, es decir, frutas y mermeladas enlatadas, sino casi exclusivamente pulpas, que los países importadores terminaban convirtiendo en mermeladas. La razón era que los altos precios de dos productos protegidos, el azúcar y el carbón (y posiblemente la hojalata), encarecían en exceso el producto terminado español (Martínez Carrión, 1989). Como ya había puesto de manifiesto Flores de Lemus en un celebrado discurso parlamentario, el sistema de «protección» viene a ser como desnudar a un santo para vestir a otro.

* * *

Como antes vimos, en la historia económica de la España contemporánea, como en la de muchos otros países, se ha dado la «Ley de Hoffmann». Esta «Ley» al fin y al cabo no hace sino poner de manifiesto lo que es la secuencia natural del desarrollo económico: las industrias de consumo se desarrollan primero porque su mercado está allí *ab initio*; tales industrias al mecanizarse demandan bienes de equipo, los productos de la industria básica o pesada: por ello se llama a este sector el de las industrias de *demanda*

---

[4] *A contrario* Gómez Mendoza-Simpson (1988) para Madrid; sin embargo la evidencia de Barcelona parece ser de mejora: de las cifras del *ACB* se desprende que el consumo de carne en la Ciudad Condal pasó de unos 41 kg por habitante y año en 1903 a unos 49 kg en 1914 aunque descendió algo en los años de la Guerra Mundial. Ver también Gómez Mendoza y Martín Aceña (1983, esp. p. 17), donde se da a entender que hubo un aumento en el consumo de carne en toda España en este período y Tortella (1983c).

[5] Martínez Carrión (1989); Gómez Mendoza y Martín Aceña (1983); Pujol (1986); Zambrana (1987).

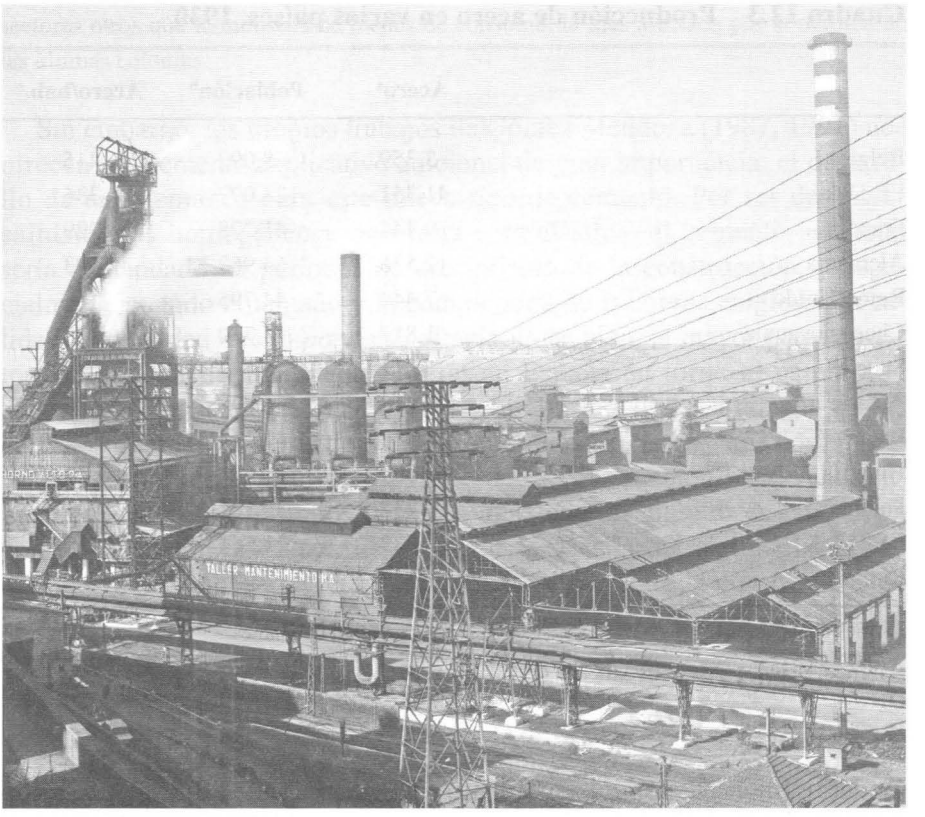
[6] Publicado originalmente en 1936.

derivada. Sólo el comercio internacional puede hacer que en algunos casos nacionales no se cumpla la «Ley de Hoffmann». En España el proteccionismo creciente hizo que se cumpliera sin remisión; la industria pesada, que no tuvo un gran desarrollo para abastecer a la agricultura o a los ferrocarriles en el siglo XIX, se desarrolló desde finales de siglo al calor de una protección casi sofocante. ¿Qué hubiera ocurrido sin ella? Es difícil saberlo, pero no hay razón para pensar que sin protección no hubiera operado la Ley de Hoffmann en España. El caso de la *siderurgia* es un buen ejemplo.

A finales del siglo XIX España producía unas 300.000 toneladas de lingote de hierro y menos de 200.000 toneladas de lingote de acero y hierro dulce. La producción de acero creció hasta alcanzar el millón de toneladas en 1929 (la media quinquenal de 1925-1929 fue de 742.000 toneladas, y la de 1930-1935 de 654.000). Este desarrollo se ha visto como un éxito de la política de protección industrial (Tamames, 1990, p. 323; Velarde, 1968, pp. 84-85). Tal opinión es discutible.

La mayor parte de este acero se producía en Vizcaya y por una sola empresa: Altos Hornos de Vizcaya, resultado de la fusión en 1902 de tres grandes firmas siderúrgicas: Altos Hornos de Bilbao, La Vizcaya y La Iberia. En 1933 el capital desembolsado de Altos Hornos era el 36 por 100 de todo el capital siderúrgico español. Le seguían la Sociedad Duro-Felguera (asturiana aunque domiciliada en Madrid), la Siderúrgica del Mediterráneo (más tarde Altos Hornos de Sagunto, de capital vasco y domiciliada en Bilbao), la Fábrica de Mieres y la Sociedad Santa Bárbara (ambas asturianas) y otra vizcaína, la Basconia. Las empresas vizcaínas venían a producir los dos tercios del acero español, y en Vizcaya la primacía la tenía Altos Hornos.

El sector siderúrgico español daba claras señas de tener una estructura de tipo oligopolístico, que la protección estatal contribuyó a fomentar. Parece claro que esta protección resultó más un obstáculo que un estímulo al crecimiento del sector. Por una parte, porque si la protección arancelaria específica beneficiaba a los siderúrgicos, la protección al carbón nacional les perjudicaba, y de ello resultaba «la paradoja de que [los vizcaínos] pedían protección arancelaria para sus productos siderúrgicos mientras que trataban de conseguir que le fuese negada al carbón asturiano» (Tamames, 1990, p. 322). Por otra, porque, al abrigo de la competencia exterior por el arancel y de la interior por esa estructura oligopolística, la industria tenía una función de oferta rígida, es decir, respondía a los aumentos de la demanda con alzas de precios más que con aumentos de producción. Aunque la estructura oligopolística se daba «en casi todos los países», la rigidez de la oferta española era excepcional. Por ello, desde «casi el comienzo de siglo la escasez de acero y sus altos precios habían sido apuntados como obstáculo al desarrollo industrial español» (Fraile, 1985). Los productores



Altos Hornos de Vizcaya, la gran empresa siderúrgica vasca, líder en un sector oligopolístico, terminó siendo nacionalizada cuando ni siquiera su estatus privilegiado la ponía al abrigo de las pérdidas.

siderúrgicos españoles se quejaban con insistencia de la escasa capacidad de consumo del mercado español, pero la realidad es, como ha demostrado Fraile, que la mayor responsabilidad del escaso crecimiento de la producción de acero recaía sobre los propios productores. A pesar de la simbólica cifra del millón de toneladas de acero producidas en 1929, la verdad es que la producción española de acero se mantuvo en límites muy modestos, especialmente si tenemos en cuenta la abundancia de mineral de hierro en el país. Por ejemplo, en Italia, que carecía casi por completo de hierro y de carbón, la producción de acero creció durante las primeras décadas del siglo XX mucho más rápidamente, y en 1929 Italia produjo más del doble que España (Cuadro 12.3).

Otra rama muy importante de la industria básica es la del *cemento*, cuyo principal demandante es el sector de la construcción. Varios aspectos de la

Cuadro 12.3 Producción de acero en varios países, 1930

	Acero[a]	Población[b]	Acero/hab.[c]
Bélgica	3.359	8.092	415
EE.UU.	41.351	123.077	336
Francia	9.444	41.228	229
Alemania	12.536	64.962	193
Reino Unido	7.444	44.795	166
Checoslovaquia	1.817	14.730	123
Suecia	611	6.142	99
Austria	468	6.678	70
Italia	1.743	41.177	42
Hungría	369	8.688	42
Polonia	1.237	32.107	39
ESPAÑA	**929**	**23.564**	**39**
Rumanía	157	18.057	9

[a] Miles de toneladas [b] Miles [c] Toneladas por 1.000 habitantes.

FUENTE: Calculado a partir de Mitchell (1976) y *U.S. Historical Statistics*.

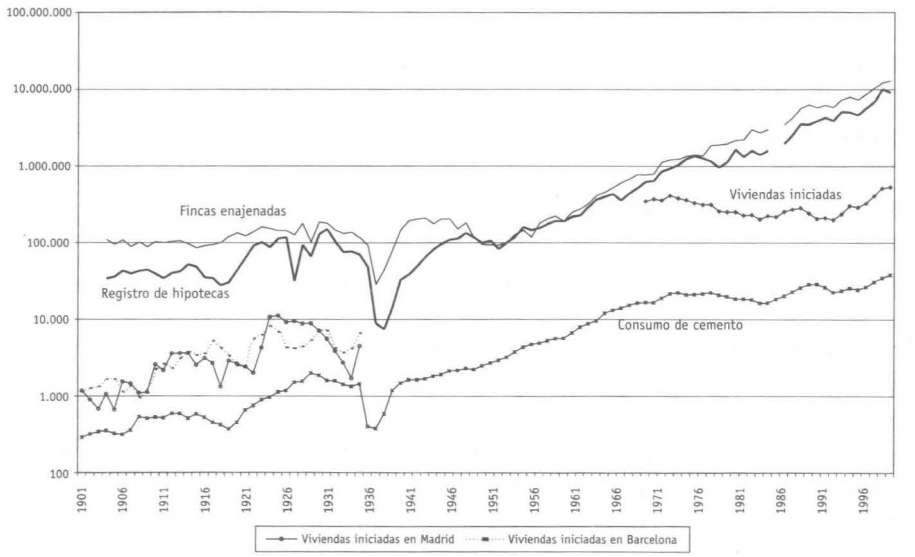
modernización económica entrañan un fuerte crecimiento de la *construcción*, industria proteica y polifacética que tiene en la producción de cemento, bien homogéneo y de fácil cuantificación, un buen indicador. Parte importante de la modernización es la urbanización, que conlleva un incremento de la construcción residencial. La industrialización, por su parte, exige la construcción de fábricas e instalaciones; la modernización agraria también entraña la erección de edificios como silos, cobertizos, almacenes, etcétera. Al mismo tiempo aumenta la demanda de obras públicas: carreteras, ferrocarriles, puertos, embalses. El cemento que se había utilizado tradicionalmente, llamado *natural*, es una tierra, arcillosa o caliza, obtenida en canteras. El cemento *artificial* o *cemento portland* es una invención inglesa de principios del XIX consistente en mezclar, calcinar y moler una combinación de tierras calizas y arcillosas para obtener un producto homogéneo y de condiciones óptimas para el fraguado. En España comenzó a fabricarse cemento artificial en los primeros años del siglo XX (la primera factoría es de 1899). Gómez Mendoza (1987a, p. 327) conjetura que tal momento de aparición

> puede hacer pensar en un posible vínculo con el desastre colonial, [tanto por] la repatriación de capitales como [por] la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión en

sectores otros que la industria de bienes de consumo, la más afectada por la pérdida de las últimas colonias.

Sin embargo, los propios trabajos de Gómez Mendoza (1987, 1991) nos ofrecen un elemento explicativo adicional de gran importancia: el desarrollo de una demanda para este nuevo tipo de cemento. Por ser de mayor calidad, más homogéneo y de oferta más elástica, el cemento artificial sería demandado en períodos de crecimiento de la construcción, y especialmente cuando el tamaño y la complejidad de las obras exigiesen la calidad y fiabilidad que el *portland* ofrecía. Pues bien, la mayor parte de estos factores de demanda aparecieron en España en torno al cambio de siglo, como muestran el Cuadro 12.4 y el Gráfico 12.3. El tamaño de los edificios aumentó a partir de 1900, lo que requería, entre otras cosas, más cemento y de mejor calidad. El ritmo de la construcción residencial aumentó también (en términos de pisos, más que en número de edificios), con la excepción de la conflictiva segunda década del siglo. El Gráfico 12.3 nos permite observar el estrecho paralelismo entre la construcción de viviendas en Madrid y en Barcelona y el consumo nacional de cemento entre 1901 y 1935, y entre la construcción de viviendas en España y el consumo de cemento entre 1970 y 2000; en tanto que la comparación con

Gráfico 12.3 Ritmo de la construcción en España, 1901-2001 (en unidades y cemento en miles Tm)



FUENTE: Tafunell en *EH* (2005, gráfico 6.2).

el Gráfico 12.2 confirma la correlación entre consumo y producción de este factor productivo. La inversión en obras públicas, el otro gran demandante de cemento, también creció aunque con altibajos, desde mediados del XIX. En el XX la caída tuvo lugar en la primera década, sin duda por efecto de las restricciones presupuestarias que se inician con la «Estabilización de Villaverde». A ello habría que añadir el gran aumento en la construcción de embalses que tiene lugar en los inicios del siglo XX (Gómez Mendoza, 1991, pp. 199-202).

Ante esta demanda creciente se fundaron una serie de empresas constructoras (Focsa, Cubiertas y Tejados, Agromán, Huarte, Entrecanales y Távora) y de empresas cementeras (Tudela-Veguín, Rezola, Asland, Portland). La aparición de éstas tuvo lugar en los primeros años del siglo, y pronto comenzaron a celebrar acuerdos restrictivos de la concurrencia. La del cemento es una industria proclive al oligopolio, y la española no iba a faltar a esa tradición. Poco sabemos acerca de los precios internacionales del cemento; pero sí sabemos bastante sobre los precios interiores (Coll, 1986; Gómez Mendoza, 1987a, 1987b; Paris Eguilaz, 1943, esp. p. 122) como para decir que, a pesar de ciertos problemas casi inevitables de coordinación, la estrategia del oligopolio del cemento se saldó con un gran éxito: aunque creció la producción entre 1900 y 1930, los precios aumentaron también, y muy por encima del índice general. La evidencia sugiere, por tanto, que de no haber existido oligopolio y protección oficial, como ocurrió, la producción hubiera aumentado más; el hecho es que, en términos comparativos de producción por habitante (ver Cuadro 12.5), la industria española del cemento alcanzaba un nivel todavía modesto hacia 1933.

Cuadro 12.4 Ritmo de la construcción en España, 1860-1935

RESIDENCIAL

Stock de edificios en España

Período	Tot. edif.	Incremento %	Tot. pisos	Incremento %	Pisos/edif.
1860	3.630,4		6.486,5		1,7867
1888	4.206,3	575,9	7.464,0	977,5	1,7745
1900	4.602,9	396,6	8.158,5	694,5	1,7725
1910	4.887,6	284,7	8.830,4	671,9	1,8067
1920	5.116,2	228,6	9.256,6	426,6	1,8093
1930	5.555,4	439,2	10.231,3	974,7	1,8417

Cuadro 12.4 (Continuación)

Incremento medio anual (ritmo construcción)

	Edif.	%	Pisos	%
1860-1888	32,0	8,8	54,3	8,4
1888-1900	33,1	7,9	57,9	7,8
1900-1910	28,5	6,2	67,2	8,2
1910-1920	22,9	4,7	42,6	4,8
1920-1930	43,9	8,6	97,5	10,5

OBRAS PÚBLICAS

Inversión en obras públicas (millones pts.)

	Carreteras	FF. CC.	Puertos	Total
1850-1854	89,6			89,6
1855-1859	97,7	206,5	10,9	315,1
1860-1869	227,6	1.043,6	37,4	1.308,6
1870-1879	258,7	468,2	45,4	772,3
1880-1889	462,7	888,4	45,4	1.396,5
1890-1899	403,4	858,0	165,4	1.426,8
1900-1909	334,5	517,0	118,8	970,3
1910-1919	386,5	443,3	243,8	1.073,6
1920-1929	1.020,2	1.324,6	368,8	2.713,6
1920-1924	266,2			
1925-1929	754,0			
1930-1935	612,2	1.740,2	157,5	2.509,9

NOTA: Las cifras de «Puertos», años 1890-1909, 1910-1919 y 1920-1929 son estimadas.

FUENTE: Calculado a partir de Gómez Mendoza (1987, 1991).

Bajo la denominación *industria química* se esconde un inmenso cajón de sastre, que va desde la perfumería y la fotografía hasta la producción de ácido sulfúrico y nítrico, pasando por los plásticos, las fibras artificiales, los fertilizantes, los medicamentos y un sinnúmero de productos más. Aquí no podremos sino comentar la evolución de algunos sectores destacados. Ante todo hay que decir que en España el sector químico es también un producto casi exclusivo del siglo XX. Como ha puesto de relieve Nadal

Cuadro 12.5 Producción de cemento en varios países, *ca.* 1933

	(1) Cemento[a]	(2) Población[b]	(3) Cemento/hab.[c]
Bélgica	1.985	8.092	241,0
Dinamarca	554	3.551	156,0
Francia	5.221	41.228	126,6
Reino Unido	4.470	44.795	99,8
EE.UU.	10.905	123.077	88,6
Italia	3.553	41.177	86,3
Holanda	360	7.936	45,4
ESPAÑA	**1.046**	**23.564**	**44,4**
Grecia	200	6.395	31,3
Polonia	411	32.107	12,8

[a] Miles de toneladas [b] Miles, *ca.* 1930. [c] Toneladas por 1.000 habitantes.

FUENTE: Calculado a partir de *AE* (1943-1944), *U.S. Historical Statistics* y Mitchell (1976).

(1986), la industria química española es virtualmente inexistente en el siglo XIX, en gran parte, como él afirma, por falta de demanda, consecuencia del atraso general del país. Pero también debió de haber factores de oferta, ya que cuando aparecen las primeras empresas modernas de química resultan ser en su mayoría de capital y empresariado extranjeros. Así ocurre con la primera, la Sociedad Española de la Dinamita, creada en Bilbao en 1872 para abastecer de ese importante explosivo a la minería española, que por entonces iniciaba su notable auge. La Sociedad de la Dinamita es filial del grupo Nobel y se crea con capital y dirección franceses y belgas, y en menor medida alemanes y británicos (Tortella, 1983, y más arriba, Cap. 4). Más adelante se establecerán en España la Sociedad Electroquímica de Flix, Tarragona (1897), para la producción de sosa cáustica electrolíticamente, con capital y técnica alemanes, y la sucursal española de la Sociedad Solvay, belga, que en 1908 pone en marcha una factoría en Torrelavega, Santander, para producir sosa por el método Solvay. Dos de las primeras empresas químicas creadas en Barcelona, sin embargo, parecen ser nacionales, aunque una de ellas tiene origen en una empresa familiar de origen francés, la de los Cros. La Sociedad Anónima Cros se establece en 1904 para fabricar fertilizantes artificiales, en especial superfosfatos. Siete años antes, la Sociedad Española de Carburos Metálicos se había establecido para producir gases tales como el carburo de calcio, el oxígeno y el acetileno. Por esas mismas fechas se fundaba en Bilbao la Unión Resinera Española, empresa

propietaria de grandes extensiones de bosque para desarrollar los aprovechamientos forestales y en especial, naturalmente, las resinas. La primera gran empresa de perfumería de que tenemos noticia es la Perfumería Gal, fundada en Madrid en 1901. También en Madrid se funda en 1919 una de las primeras empresas farmacéuticas, el Instituto de Biología y Sueroterapia (Robert, 1959; Tamames, 1960, *AFYDSADE*).

Particular interés tiene la industria de *fertilizantes artificiales*. Los *superfosfatos* son el resultado de combinar fosfato de cal y ácido sulfúrico, y tienen una mucho mayor asimilabilidad que los fosfatos simples. Los fosfatos se extraen de la tierra o se obtienen como subproducto de la siderurgia básica (escorias Thomas). Para la Sociedad de la Dinamita era natural utilizar el ácido sulfúrico que ella misma producía, y que le sobraba en su obtención de nitroglicerina, para producir superfosfatos. Sin embargo, en los primeros años las ventas de superfosfatos fueron muy lentas. Hasta bien entrado el siglo XX no comenzó a crecer el consumo de estos fertilizantes, circunstancia que sin duda atrajo a competidores como Cros. Los *fertilizantes nitrogenados* comenzaron a producirse comercialmente a principios del siglo XX gracias a varios procedimientos para fijar el nitrógeno del aire por medio de la electricidad (el más conocido es el proceso Haber-Bosch): la gran virtud de estos fertilizantes es que permiten aumentar mucho el rendimiento de los cereales, básicos en la alimentación. En España se crearon dos fábricas de productos nitrogenados tras la Primera Guerra Mundial (Energía e Industrias Aragonesas, 1918, y Sociedad Ibérica del Nitrógeno, 1922), ambas con tecnología y parte del capital franceses. En esta industria, sin embargo, el problema era claramente de oferta: en 1935 en España apenas se producía el 5 por 100 del consumo nacional (Bustelo, 1957). Sólo con la protección autarquista del franquismo pudo crecer la industria española de fertilizantes nitrogenados, para después derrumbarse con la liberalización comercial que siguió al final de la dictadura.

El tercer gran nutriente mineral de las plantas es el potasio. Las *sales potásicas* que se utilizan como fertilizante (silvinita y carnalita) son minerales a los que se somete a escasa manipulación previa a su aplicación: por eso su producción es más actividad minera que estrictamente industrial. En Europa hay tres grandes cuencas de potasa: la alemana de Stassfurt (entre Leipzig y Magdeburgo), la de Alsacia y la del Ebro. Ésta, la última en descubrirse, empezó a explotarse hacia 1925, en la zona catalana, la más rica (triángulo Cardona-Suria-Sallent, en los valles de los ríos Cardener y Llobregat, cerca de Manresa). La Compañía Minas de Potasa de Suria (filial de Solvay), fundada en 1920, fue la primera. Hacia ese mismo año la Unión Española de Explosivos compró los yacimientos de Cardona, iniciando la producción diez años más tarde. En 1917 había caducado el monopolio legal de los explosivos y la Unión buscaba campos de integración horizontal

y vertical (Tortella, 1983b, 1987b y 1992a). Potasas Ibéricas, filial de la sociedad francesa *Kali-Sainte-Therèse*, fundada en 1929, adquirió el yacimiento de Sallent. Los fertilizantes potásicos requieren suelos húmedos, por lo que el consumo español era escaso y se pensaba sobre todo en la exportación. La producción española creció muy rápidamente (vino a decuplicarse entre 1925 y 1935), pero se encontró con la escasa capacidad de absorción de la agricultura española, la baja demanda por la depresión mundial, y la competencia del *Kalisyndikat*, el cártel franco-alemán de la potasa, en el que tuvo que integrarse la Unión pocos meses antes de comenzar la Guerra Civil. Tras nuestra guerra, la producción y la exportación de sales potásicas crecieron de forma considerable: los competidores europeos se vieron envueltos en la Guerra Mundial, la depresión terminó, el consumo español creció con la expansión de los regadíos, y el Kalisyndikat se disolvió (Stassfurt quedó en la Alemania Oriental, aparecieron nuevos productores no europeos). Sin embargo, hoy hay un cártel europeo de hecho al que pertenecen las empresas españolas.

El *ácido sulfúrico*, quizá la producción más básica y sintomática de la industria química, experimentó un fuerte crecimiento desde niveles muy bajos a principios de siglo. A grandes rasgos su evolución fue muy similar a las de otros indicadores de la industria básica.

El Gráfico 12.2 no sólo permite apreciar el contraste entre una industria de consumo casi estática y unas industrias básicas en franca expansión, sino también comprobar un contraste que es característico de las industrias básicas frente a las de consumo: la mayor sensibilidad de aquéllas a las fluctuaciones económicas por efecto de los conocidos mecanismos de multiplicación y aceleración: cemento, sulfúrico y acero caen fuertemente durante la Gran Guerra, se recuperan con vigor durante los años Veinte y vuelven a contraerse con la Gran Depresión (es bien sabido, y el gráfico lo muestra, que la industria textil española no sufrió durante la República, más bien al contrario). También vale la pena observar recuperaciones parciales en las industrias básicas hacia 1934-1935, quizá efecto de los mecanismos de multiplicación y aceleración ante el mantenimiento del consumo y las buenas cosechas de 1932 y 1934, recuperación que la Guerra Civil parece haber truncado. Por ser el gráfico logarítmico, las fluctuaciones a valores altos son menos perceptibles, pero el caso es que las producciones de la industria pesada reflejaron en mucho mayor medida que la del algodón las crisis de los Setenta, de los Ochenta y de los Noventa, aunque en el gráfico parezca lo contrario.

Como símbolo de esa diversificación industrial del primer tercio del siglo XX, más que por su importancia cuantitativa, vale la pena mencionar que España tuvo una pequeña industria automovilística autóctona desde la instalación en Barcelona de la fábrica de la Hispano-Suiza, sociedad consti-

tuida en 1904, cuando apenas circulaban automóviles en España. Basándose en la fabricación de chasis, motores y una cantidad pequeña de automóviles de lujo, la Hispano-Suiza, que tuvo una importante filial en Francia, experimentó un notable desarrollo hasta que se vio afectada por la Gran Depresión y más gravemente aún por la Guerra Civil en España y la Segunda Guerra Mundial en Francia. Hay que señalar que la Hispano-Suiza construyó también autobuses, motores marinos y de avión, armamento y máquinas herramientas. Los intentos de reorganización de la empresa tras la Guerra Civil tropezaron con los obstáculos que ponía el Estado franquista, deseoso de adquirir la empresa. En 1943 se constituyó una empresa mixta, *Hispano Aviación* (HASA), para fabricar aviones de combate. Por fin, en 1946, los propietarios vendieron Hispano-Suiza al INI, que la convirtió en ENASA-Pegaso, dedicada a producir autobuses, camiones y coches de lujo (Lage, 2003).

Existió asimismo en la España prebélica al menos otra constructora de aviones, la empresa Construcciones Aeronáuticas (CASA) fundada en 1923 en Getafe, Madrid, constructora semiartesanal de pequeños aviones militares (Sanz, 1926, *AFYDSADE*). En 1971 CASA absorbió a Hispano Aviación y en 1999 se fusionó con el gigante aeronáutico europeo EADS, productor del conocido Airbus.

Para concluir esta sección quizá sea oportuno citar, a modo de síntesis, la siguiente caracterización de Donges (1976, p. 32):

> España recuperó durante el primer tercio del siglo XX buena parte del terreno perdido previamente, y al final de este período se presentó como una economía que, si bien producía una renta nacional muy inferior a la de muchos países europeos, industrialmente estaba ya relativamente avanzada [...]

3. Autarquía y monopolio

El período que va desde 1930 hasta 1950, aproximadamente, puede merecer el nombre (parafraseando el título de una película sobre la Guerra Civil)[7] de «las largas vacaciones de la industrialización española», porque, como puede observarse en el Gráfico 12.4, según el índice de Carreras-Prados, los niveles de industrialización por habitante alcanzados en 1930 no se volvieron a lograr hasta 1952. Este corte brusco en un proceso industrializador que, pese a sus problemas, había ido aumentando en ritmo, volumen, y diversidad desde mediados del siglo XIX, es un fenómeno singular en la

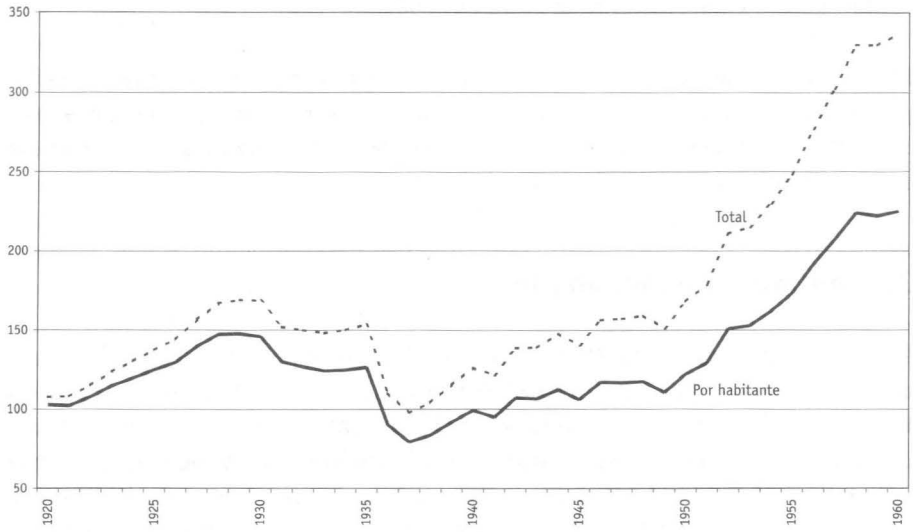
[7] *Las largas vacaciones del 36*, dirigida por Jaime Camino.

historia económica de Europa. Sus causas son complejas: aunque algunas son comunes a toda Europa, otras son privativas de España.

La más importante de las causas comunes a otros países es la Gran Depresión de los años Treinta y las concomitantes restricciones al comercio. Sin embargo, como es bien sabido, esta depresión afectó con mayor fuerza a otras naciones que a España y, aunque la industria básica española se vio seriamente golpeada en 1931 y 1932, a partir de 1933 parece haber iniciado una recuperación. En total, en términos comparativos, nuestra industria salió bien parada de la depresión [8].

Mucha más importancia y gravedad revistieron las causas exclusivamente españolas. En primer lugar está la Guerra Civil, que no podía sino causar un gran perjuicio a la producción industrial, no tanto por las destrucciones físicas, que parecen haber sido poco importantes, cuanto por la desorganización general, la fragmentación de los mercados, la interrupción de las comunicaciones, la falta de materias primas, de mano de obra, de dirección y gestión, de energía, etcétera. Tanto el índice general (Gráfico 12.4) como los

Gráfico 12.4 Índice de producción industrial total y por habitante, 1920-1960 (año base 1913 = 1009)



FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, gráfico 5.1), y Nicolau, en *EH* (2005, cuadro 2.5).

[8] Ver sobre esta cuestión Palafox (1991), Hernández Andreu (1980), Comín y Martín Aceña (1984) y Comín (1987a).

de la industria pesada (siderurgia, cemento, ácido sulfúrico, Gráfico 12.2) evidencian caídas muy fuertes en los años 1936 y 1937, con recuperaciones parciales en 1938 y 1939. Así, los índices total y parciales de 1940 revelan niveles de producción industrial muy por debajo de los de preguerra.

Lo que ya parece más difícil de explicar es la lentitud de la recuperación tras 1940, y aquí es donde parecen predominar las causas autóctonas. Sin duda, la Segunda Guerra Mundial tuvo que haber afectado a la industria española, como afectó a la de otros países no beligerantes. El impacto de la guerra, no obstante, tenía elementos de distinto signo, unos desfavorables, otros beneficiosos, para la industria española. De una parte, la interrupción de las comunicaciones normales y las exigencias y restricciones que la guerra imponía a los países beligerantes habían de afectar tanto al suministro de materias primas como a la accesibilidad de los mercados. De otra parte, las dislocaciones económicas en los países beligerantes eliminaron temporalmente a un grupo de serios competidores y aumentaron la demanda de ciertos productos en esos mismos países. En síntesis, si la guerra perjudicaba a las industrias de los neutrales y no beligerantes por el lado de la oferta, les beneficiaba por el de la demanda. Aquí es donde vuelven a aparecer las peculiaridades españolas. Con un equipo industrial que había salido casi intacto de la Guerra Civil (Ros Hombravella y otros, 1973, I, pp. 166-170; Catalán, 1995), y con una notable dotación de recursos minerales y energéticos (carbón e hidroelectricidad), España hubiera podido tratar de aprovechar una situación dolorosa pero inevitable para estimular las exportaciones y favorecer la recuperación de su industria. Sin embargo no fue así: por razones ideológicas o forzadas por las circunstancias (o, lo que es más probable, por ambas cosas a la vez), las autoridades franquistas llevaron a cabo una política que favoreció poco la producción industrial. Su ignorancia en estos temas era tal que ellos mismos quedaron sorprendidos ante la escasa respuesta de la industria privada a lo que ellos creían que serían medidas estimulantes (Martín Aceña y Comín, 1991, pp. 44-52). Aunque ellos lo achacaron a las destrucciones de la Guerra Civil y a las circunstancias de la mundial, lo cierto es que el estancamiento debió mucho más a una política errada que a estas circunstancias de las que se pudo y no se supo sacar partido.

Veamos algunos de estos errores. En primer lugar, aunque poco podía hacer la política económica para evitarlo, el alineamiento de la España franquista con las potencias del Eje colocaba al país en el campo más escaso de materias primas y de productos energéticos, en concreto de petróleo. En relación con esto, la Guerra Civil se pagó cara en endeudamiento: las autoridades franquistas increparon repetidamente a los gobiernos republicanos por haber enviado a Rusia el oro del Banco de España, pero se guardaron bien de dar a conocer las enormes partidas de exportación sin contrapartida que llevaron a cabo en favor de Alemania e Italia durante los años

de la guerra en pago de las deudas contraídas con anterioridad (Viñas y otros, 1979, pp. 374-412).

En segundo lugar, la ideología de nacionalismo y autarquismo no favoreció en nada los intercambios con el extranjero; se desconfió de los préstamos aliados y las potencias del Eje no estaban dispuestas a generosidades. Estas dos razones dificultaron mucho la importación de las materias primas que, por otra parte, se consideraban tan necesarias.

En tercer lugar, a pesar de la reiterada proclamación de la «reconstrucción nacional» tras la Guerra Civil como uno de los objetivos y logros del régimen franquista, el hecho es que (Carreras, 1989, p. 21)

> el Estado dedicó proporcionalmente menos recursos al mantenimiento, reparación y construcción de infraestructuras [...] después de la guerra que antes de ella. [...] Dicho en otras palabras: [...] la formación neta de capital fijo fue mucho menor que en la inmediata preguerra.

En los presupuestos de posguerra la proporción de los gastos militares aumentó sustancialmente a expensas de los de reconstrucción y vivienda (Tortella y García Ruiz, 2004, esp. pp. 109-110). Aparte de otras consideraciones, he aquí una oportunidad perdida para estimular el crecimiento de la industria de base.

En cuarto lugar, sin duda por razones de prestigio mal entendido, las autoridades mantuvieron un tipo de cambio sobrevaluado que dañaba a las exportaciones a los países aliados y neutrales, de donde tenían que venir las divisas para financiar las importaciones.

En quinto lugar, y en relación con lo anterior, se establecieron controles a la importación y de racionamiento de divisas (sistema ya practicado con generalidad por los gobiernos europeos durante la Depresión, pero que el franquismo reforzó y extendió hasta extremos insólitos), que eran otras tantas trabas a la importación de materias primas y bienes de equipo, y que sustituían los criterios económicos de asignación por criterios políticos, militares o de pura influencia personal.

En sexto lugar, el nivel de salarios se mantuvo durante los Cuarenta muy por debajo de los niveles de preguerra; dejando aparte consideraciones éticas, esta baja de los salarios, aunque beneficiara a los empresarios y así a la larga estimulara la inversión, a plazo medio y corto afectó negativamente a la demanda de productos industriales, en especial textiles; se comprende por ello el estancamiento del índice de producción textil en estos años (ver Gráfico 12.2)[9]; faltaron así los factores de demanda que podían estimular

[9] El pico que se observa en el índice de la industria algodonera para 1945 coincide con otro pico en el índice de salarios reales de Ferner y Fina (1988, cuadro A-2).

tanto a la industria básica como a la de consumo. Pero incluso es dudoso que los salarios de hambre beneficiaran a los empresarios, porque la desnutrición de los trabajadores afectaba de forma negativa a la productividad (Tortella y García Ruiz, 2004, p. 107).

En séptimo lugar, el gobierno mantuvo el precio de la electricidad congelado en términos nominales (lo cual, dada la fuerte inflación del período, significaba precios decrecientes) durante los años Cuarenta, en la errónea creencia de que eso sería un estímulo para la industria. La consecuencia fue que las empresas eléctricas dejaron de invertir, la demanda desbordó a la oferta y aparecieron las temidas «restricciones», cortes diarios en el suministro, que no terminaron hasta que, en la década siguiente, las tarifas eléctricas se adecuaron más a la evolución general de los precios.

Y, en octavo lugar, el régimen estableció un sistema de intervencionismo a ultranza en materia industrial, instrumentado especialmente a través de dos leyes de 1939 (24 de octubre y 24 de noviembre), que desanimaba y retraía la inversión. La primera de estas leyes («Protección y fomento de las nuevas industrias»), tras una manifestación de intenciones autarquista proclamando la necesidad de «redimir a España de la importación de productos exóticos capaces de producirse o manufacturarse en el área de nuestra Nación», preveía la declaración de «de interés nacional» para ciertas industrias, declaración que comportaba grandes ventajas, pero también un alto grado de intervención estatal. La segunda («Ordenación y defensa de la industria») clasificaba las industrias según su valor militar, sujetaba el establecimiento de nuevas empresas al permiso estatal, restringía la participación extranjera (capital y gestión), establecía la obligatoriedad de consumir productos españoles, limitaba la capacidad de importar técnicas, etcétera. Estas leyes se vieron complementadas por numerosos decretos que tupían la red interventora. Combinadas con el control férreo del comercio exterior, estas leyes dejaban muy poco margen legal a la iniciativa de los empresarios industriales. Desde la perspectiva actual parece lógico que este «abrazo de la muerte» paralizara a un sector que el régimen tanto decía querer ayudar.

Las autoridades franquistas, sin embargo, culparon de este estancamiento industrial a la iniciativa privada, y decidieron en consecuencia reforzar la presencia pública industrial con la creación del *Instituto Nacional de Industria* (INI) en septiembre de 1941. El impulsor del INI, y su presidente hasta 1963, fue Juan Antonio Suanzes, un ingeniero naval amigo personal de Franco y partidario decidido de la industrialización a ultranza y autárquica —es interesante señalar que originalmente el INI se iba a llamar «Instituto Nacional de Autarquía» (Martín Aceña y Comín, 1991, p. 52; Ballestero, 1993)—. La importancia de Suanzes en la historia económica de España es considerable, porque quizá sea su influencia política la que explique el

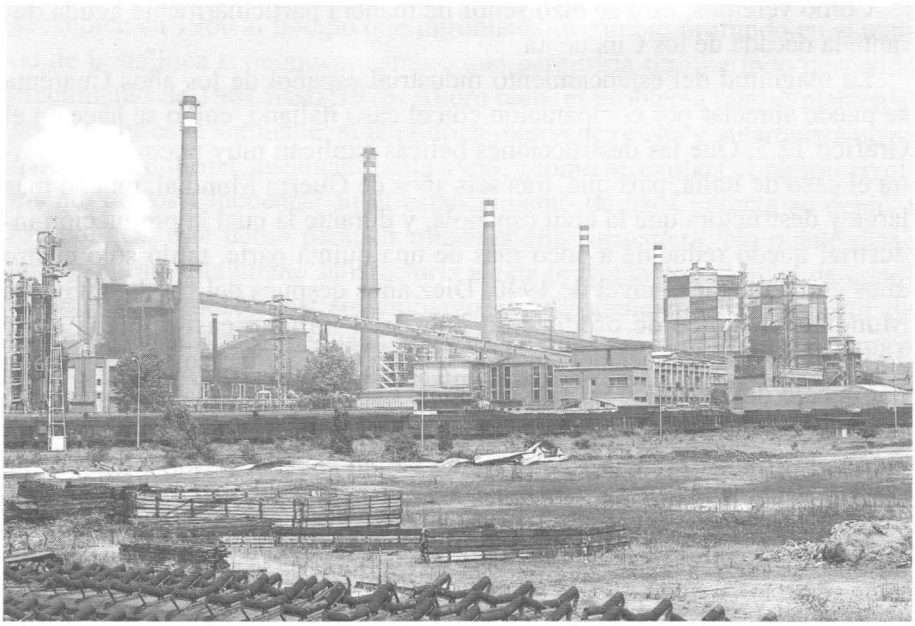
fuerte sesgo proindustrial del régimen de Franco, que al fin y al cabo era una dictadura militar con fuerte apoyo de la Iglesia y los terratenientes, grupos normalmente poco interesados en la industrialización, e incluso hostiles a ella. El modelo en que se inspiró el INI fue el IRI (*Istituto per la Ricostruzione Industriale*) italiano, fundado en 1933 para adquirir gran parte de la industria básica en un esfuerzo de salvamento bancario durante la Gran Depresión, y que más adelante se convirtió en la gran compañía holding de la empresa pública industrial italiana.

Las ideas básicas que presidieron la creación del INI fueron las siguientes: la industrialización de España era prioritaria, y por tanto había de lograrse *a cualquier precio*; el sector privado había resultado incapaz de conseguir esta industrialización por su falta de «espíritu de iniciativa», y quizá también por un mezquino afán de lucro y pobreza de medios; no se debía confiar en la importación de capital y tecnología, porque eso implicaba «sometimiento a la voluntad de los demás, intervencionismo extranjero [...] De ahí la necesidad de una acción decidida del Estado, concretada en este caso en el Instituto» [10].

El INI se concibió, al igual que el IRI, como un gran holding: su línea principal de actuación consistía en promover o participar en empresas que a sus dirigentes les parecieran dignas de apoyo o desarrollo. Por eso a partir de mediados de los Cuarenta se puede hablar de un «Grupo INI» de empresas industriales en las que el Instituto tenía participación parcial o total. Los sectores en los que el INI se especializó fueron los de base, y dentro de éstos dos prioritariamente: energía (petróleo y electricidad, con grandes empresas como Calvo Sotelo, REPESA, ENDESA y ENHER) y siderurgia (ENSIDESA). Otros sectores a los que también prestó gran atención fueron el de construcción de material de transporte (en automovilismo, ENASA-Pegaso y SEAT, que adquirieron las antiguas fábricas de la Hispano-Suiza; aviación, CASA adquirida en 1943, y HASA, que compró la parte aeronáutica de Hispano Suiza; en construcción naval, la empresa Bazán y Astilleros de Cádiz), la minería (Adaro, Fosfatos de Bucraa), los transportes (Iberia, Aviaco, Elcano), la química (Empresas Nacionales de Celulosa) y las metalúrgicas y mecánicas.

El esfuerzo del INI fue titánico, pero cabe preguntarse con Schwartz y González (1978) si no fue arbitrista y despilfarrador. Suanzes tenía lo que estos autores han llamado «la mentalidad del ingeniero», buscando la producción por sí misma sin conciencia de los costes comparativos, en particular del coste de oportunidad (¿no serían más rentables esos recursos en otros empleos?). Aunque, como dicen Martín Aceña y Comín, fue

[10] Los entrecomillados son expresiones de Suanzes citadas por Martín Aceña y Comín (1991), pp. 52-56, donde puede también leerse una crítica a estas ideas.



ENSIDESA, la gran siderurgia estatal destinada a competir con el monopolio privado, que terminó siendo «capturada» por éste.

«protagonista destacado de la sustitución de importaciones [...] durante [la] década de 1950», estos mismos autores están de acuerdo con Schwartz y González en que su «estrategia de desarrollo autárquico e intervencionista condujo a una asignación de recursos ineficiente». Curiosamente, aunque sustituyera importaciones y pese a la xenofobia de su presidente, su hambre de importaciones fue también muy grande. En definitiva, el INI de la época heroica, es decir, la presidencia de Suanzes, forjó una industria básica, pero con una debilidad fundamental: su falta de competitividad que, como veremos, causó graves problemas en la década de los Cincuenta, su gran período de crecimiento. Como señala Donges (1976, pp. 42-43),

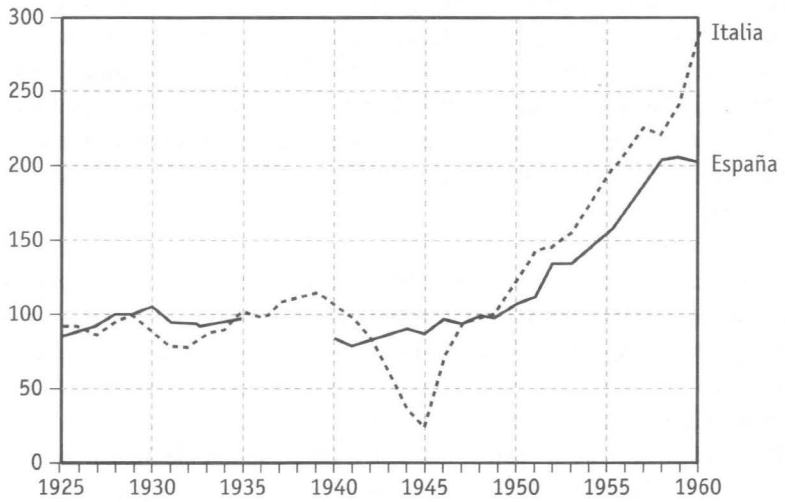
> los costes y los precios de los productos han tendido a ser altos (si se comparan con los niveles internacionales). De ahí que las empresas estatales, al abastecer a otras industrias con productos básicos, infligieron al sistema económico un nivel de costes más elevado [...] Ello redundó [...] en detrimento de la competitividad internacional de la industria española [...]
>
> En resumidas cuentas, no parece que el INI haya contribuido durante aquella época [los Cuarenta y los Cincuenta...] a un funcionamiento eficiente de la industria privada; o que haya combatido eficazmente la existencia de monopolios [...]

Como veremos, esto se hizo sentir de manera particularmente aguda durante la década de los Cincuenta.

La magnitud del estancamiento industrial español de los años Cuarenta se puede apreciar por comparación con el caso italiano, como se hace en el Gráfico 12.5. Que las destrucciones bélicas explican muy poco lo demuestra el caso de Italia, país que, tras seis años de Guerra Mundial, mucho más larga y destructora que la civil española, y durante la cual la producción industrial quedó reducida a poco más de una quinta parte, tardó sólo cuatro años en recuperar el nivel de 1940. Diez años después del fin de la Guerra Mundial, el índice de producción industrial italiano casi doblaba el de 1940; diez años después del fin de la Guerra Civil, el índice español estaba por debajo del de 1935. En este contraste España era más la excepción que la regla: aunque no tan rápidamente como en Italia, los índices de producción industrial en Francia y en el Reino Unido se recuperaron a buen ritmo en el decenio que siguió a la Guerra Mundial (Mitchell, 1976, Cuadro E1).

Hacia 1950 la situación cambió en España. Los años Cincuenta son un decenio de fuertes tensiones de todas clases, pero de indudable crecimiento económico y empuje industrializador: basta un ojeada a los Gráficos 12.1, 12.2 o 12.4 para comprobarlo. Hasta la industria algodonera creció durante esa década. Como es bien sabido, este período de crecimiento tuvo una interrupción con el Plan de Estabilización de 1959, que provocó una caída

Gráfico 12.5 Índices de producción industrial de España e Italia, 1925-1960 (1929 = 100)



FUENTE: Carreras (1983).

del índice en 1960 al tiempo que introducía un cambio profundo en el marco de la política económica, cambio que permitiría otro período de rápido crecimiento de 1961 hasta 1973. Ahora bien, el problema que se plantea al observador es el siguiente: si la política intervencionista y autarquista no se modificó de forma sustancial hasta 1959, ¿cómo se explica el rápido crecimiento de los Cincuenta? Si el estancamiento de los Cuarenta se debió a esa política, éste debió persistir mientras ella subsistiera. No puede darse una respuesta totalmente satisfactoria a esta pregunta con el nivel de conocimientos que poseemos; sin embargo, puede adelantarse que a partir de 1950 se dieron varias pequeñas modificaciones en la política económica que permitieron mayores niveles de crecimiento.

En torno a 1950 tuvo lugar una serie de cambios administrativos que hicieron que, aunque las leyes de la autarquía siguieran vigentes, su aplicación se hiciera ya de una manera muy diferente. Quizá lo más significativo desde el punto de vista de la política económica fuera la salida de Suanzes (que a la presidencia del INI había unido la cartera de Industria y Comercio desde 1945) en el cambio de gobierno de 1951 y la división de su anterior ministerio en dos: Industria, a cargo de Joaquín Planell, militar como él, y amigo suyo, pero más maleable; y Comercio, a cargo de Manuel Arburúa, funcionario bancario y más avezado en temas económicos que su antecesor. Pese a que poco cambió sobre el papel en materia legislativa, el nuevo gobierno fue mucho más favorable a una apertura al comercio internacional, que se reflejó en un aumento de la participación del sector exterior en la Renta Nacional (a niveles aún muy modestos) y en un cambio en la composición de ese comercio. Si en la década anterior el comercio exterior fue, como media, un 5,4 por 100 de la Renta Nacional, en los Cincuenta esta proporción se elevó hasta un 13,3. Nada espectacular; más bien insuficiente a todas luces; pero unido a ciertos cambios cualitativos, este pequeño desarrollo comercial explica buena parte del crecimiento industrial.

En primer lugar, cambió la estructura de las importaciones. Aumentó notablemente la importación de bienes de equipo (más que se triplicó en pesetas constantes entre 1949 y 1957) y disminuyó la de alimentos. Como demostraban Manuel de Torres y sus colaboradores en un artículo que hoy calificaríamos de cliométrico (1960), la correlación entre importación de bienes de equipo y crecimiento de la Renta Nacional era muy alta en el período 1930-1960 [11]. Esto, sin embargo, planteaba serios problemas, porque

[11] Reelaborando sus datos, hemos calculado la ecuación:

$$Y = 642 + 583\ M \qquad R^2 = 0{,}88 \qquad DW = 1{,}94$$
$$(23{,}8)\ (13{,}0)$$

Manuel de Torres fue el maestro de los mejores economistas e iniciador de los proyectos más importantes de economía aplicada (en la foto con Gabriel Tortella en un acto universitario en 1957).

el comercio exterior español tendía a ser deficitario, por lo que las disponibilidades de divisas escaseaban. Las importaciones, y por tanto el crecimiento de la Renta Nacional, se veían frenadas por las restricciones que imponía la balanza de pagos. Ello explica el estancamiento de los Cuarenta y las interrupciones en el crecimiento de las magnitudes relevantes en los Cincuenta. A este respecto hay que tener en mente dos factores más: de un lado, los acuerdos hispano-norteamericanos; de otro, la sustitución de importaciones.

El primer factor negativo que enumeramos para explicar el estancamiento de los Cuarenta fue el alineamiento de España con las potencias del Eje. Esto la perjudicó no sólo durante la Guerra Mundial, sino también en la posguerra, ya que en ella España quedó aislada diplomáticamente y privada

---

para el período 1931-1957, donde Y = Renta y M = importaciones de bienes de equipo (ambas por habitante y en pesetas constantes). Tal ecuación muestra la alta correlación entre ambas variables, y de ella se deduce que cada peseta invertida en importaciones de equipo producía 583 de renta.

de la ayuda del Plan Marshall. A partir de 1951, sin embargo, España empezó a recibir ayuda de Estados Unidos, y en 1953 ambos países firmaron un acuerdo por el cual España arrendaba a Estados Unidos las bases militares de Rota, Torrejón y Zaragoza, y Estados Unidos prestaba ayuda económica, militar y técnica a España. Aunque no tan cuantiosa como la Ayuda Marshall a otros países, la ayuda norteamericana permitió desbloquear el comercio exterior español, aumentando las importaciones tanto de alimentos como de bienes de equipo. El Cuadro 12.6 muestra bien a las claras cómo las importaciones de bienes de equipo crecieron a raíz de 1950.

Simultáneamente se dio en España un proceso de sustitución de importaciones, tanto en la agricultura como en la industria, y en especial en bienes de consumo [12]. Esto permitió aliviar la balanza de pagos y aumentar la importación de bienes de equipo y energéticos que la industria de base necesitaba. Así, mientras los artículos alimenticios eran un 25 por 100 de la importación en 1949, diez años más tarde representaban tan sólo el 11 por 100. En el mismo intervalo los bienes de equipo con destino a la industria habían pasado del 13 al 20 por 100 de la importación total.

Otro factor a tener en cuenta en el crecimiento industrial es la mejora de la relación de intercambio entre el sector industrial y el agrícola, factor puesto de relieve por González (1979, pp. 115-130). Entre 1945 y 1955 la relación de intercambio entre ambos sectores (medida por el cociente de los respectivos índices de precios) más que se dobló [13] en favor de la industria. Unida a los bajos niveles salariales de los Cuarenta (aunque hubo una cierta recuperación a partir de 1953, que quizá explique el crecimiento de la industria algodonera), esta evolución permite suponer una alta rentabilidad en las actividades industriales, que a su vez explicaría el alza en la inversión en dos escalones, el primero a partir de 1948 y el segundo a partir de 1953. Así, entre 1948 y 1958 la inversión pasó de un 11 a un 18 por 100 de la Renta Nacional. Este aumento en la formación de capital se debió sobre todo al sector privado. Estimulados por la alta rentabilidad de la industria y confiados en la férrea disciplina que el Estado imponía al mercado laboral, los empresarios invirtieron a partir de 1948 como no lo habían hecho desde 1930 (Carreras, 1985). Si a esto añadimos una actitud más tolerante en materia de precios, sobre todo en lo que se refiere a las tarifas eléctricas, que permitió una fuerte expansión en la producción de esta energía, tendremos un cuadro de política económica muy parecido al de la década anterior, pero cuya naturaleza había quedado muy alterada por unos simples retoques.

---

[12] González (1979, pp. 105-111, esp. cuadro II-12); Donges (1976, pp. 150-157).

[13] Se multiplicó por un factor de 2,3.

Cuadro 12.6 Importaciones de bienes de equipo y relaciones de intercambio industria-agricultura, 1931-1959

Año	B. de Equipo[a]	Rel. de intercambio[b]
1931	17,5	—
1932	14,0	—
1933	15,4	—
1934	19,6	—
1935	20,8	—
1940	5,4	1,0000
1941	4,7	1,0972
1942	6,3	1,1583
1943	6,2	1,2356
1944	4,1	1,1408
1945	4,2	1,0101
1946	5,9	1,1337
1947	6,9	1,3777
1948	8,5	1,4272
1949	9,8	1,5018
1950	8,4	1,4623
1951	10,4	1,9318
1952	16,3	2,0650
1953	22,9	2,0960
1954	25,9	2,2396
1955	26,1	2,2971
1956	32,3	1,9964
1957	31,1	2,0641
1958	—	1,7945
1959	—	1,8179

[a] En millones de pesetas de 1935 [b] Cociente de índices de precios

FUENTES: Col. 1: Torres (1960). Col. 2: Calculado a partir de González (1979, p. 118).

Y sin embargo, pese al crecimiento espectacular que esos simples retoques habían permitido, el cuadro seguía siendo el mismo: el sistema estaba lleno de «contradicciones internas» que a la larga habían de convertirse en otros tantos «límites al crecimiento económico», en frase de Manuel Román (1971). Los más evidentes de estos límites y contradicciones eran: primero, la financiación inflacionaria del crecimiento; segundo, los estrangu-

lamientos del sector exterior; tercero, las tensiones del mercado laboral; y, cuarto, las rigideces de oferta que el sistema generaba. El orden de esta enumeración es algo arbitrario: como es característico en economía, nos encontramos con un encadenamiento de causación circular.

3.1 Financiación inflacionaria

El Estado desempeñaba un papel fundamental en el desarrollo industrial, con una maraña de leyes y directivas, y con una intervención directa a través del INI, del Banco de Crédito Industrial, de un sinfín de organismos autónomos y del propio presupuesto. Durante los años Cincuenta el Estado emprendió un ambicioso programa empresarial y de obras públicas (son los años de fuerte expansión del INI y de desarrollo de la industria básica en España, los años de la construcción de ENSIDESA, SEAT, y los grandes complejos refineros, metalúrgicos y petroquímicos, los años en que la empresa pública —y en buena medida también la privada— pone en práctica la máxima de Juan Antonio Suanzes: producir a cualquier precio), programa que financió básicamente recurriendo al crédito bancario que, en último término, era monetizado. En estos años los pasivos del INI alcanzaron cifras desmesuradas, llegando a ser en 1960 (un máximo histórico) más del 8 por 100 de la Renta Nacional (calculado a partir de Martín Aceña y Comín, 1989, Cuadro 1). Como veremos en el Capítulo 14, las magnitudes monetarias aumentaron muy fuertemente en estos años, alimentadas en gran parte por el déficit público. El ahorro nacional era insuficiente para financiar el aumento de la inversión que antes vimos: se recurrió, de manera más o menos consciente, a la financiación inflacionaria.

3.2 Estrangulamientos exteriores

Este crecimiento a marchas forzadas necesitaba, como hemos visto, la importación de equipo capital, que había de pagarse con divisas que sólo podían venir de la exportación, puesto que la propia maraña legal ponía serias cortapisas a la importación de capital y a la exportación de servicios. La mayor parte de las exportaciones españolas eran productos agrícolas: fueron los años del auge exportador de la naranja. Pero la inflación interna, la sobrevaluación del tipo de cambio y la protección a la producción nacional encarecían mucho los productos de exportación, que perdían competitividad: de ahí la continua amenaza del déficit de balanza comercial (las otras partidas de la balanza de pagos en aquella economía cerrada tenían poca importancia), y el estrecho control de las importaciones. En aquellas circuns-

tancias las dificultades se agudizaron cuando en la primavera de 1956 unas heladas tardías afectaron gravemente a la cosecha de naranja: la repercusión de este incidente meteorológico sobre la balanza comercial y sobre toda la economía nacional fue muy fuerte y contribuyó a acelerar la reforma del sistema por medio del Plan de Estabilización de 1959.

3.3 Tensiones laborales

El *mercado laboral* se encontraba estrechamente reglamentado en la España franquista desde la Guerra Civil: los salarios quedaban fijados por decreto. Como vimos, esto permitió una caída del salario real durante los Cuarenta. La inflación y el crecimiento de los Cincuenta originaron una fuerte presión para que se revisara al alza la tabla salarial: el tema se convertía en estrictamente político al enfrentar al Gobierno y los trabajadores, con los empresarios al margen. Ante la creciente militancia de los obreros, el Gobierno comenzó a utilizar las revisiones salariales como instrumento de política de orden público. Las fuertes alzas de 1955, medidas de apaciguamiento social y de encumbramiento del ministro de Trabajo José Antonio Girón, sólo sirvieron para agudizar la inflación, de tal modo que al cabo de dos años el salario real se había erosionado hasta volver al nivel anterior. Por otra parte, la contrapartida de los bajos salarios era la seguridad en el empleo; esta condición, sin embargo, impedía el aumento de la productividad. En un mercado inflacionario, esto no tenía mucha importancia; pero para la exportación resultaba fatal.

3.4 Oferta rígida

Y esto nos lleva al tema de las *rigideces de oferta* que el sistema generaba. En muchos sectores de la economía, y en especial de la industria española, se detectan *indicios de monopolio* [14], en algunos casos desde finales del siglo XIX, como antes vimos. Las causas de la monopolización industrial son varias: algunas tienen que ver con la simple propensión de los empresarios, deseosos de aumentar sus beneficios, a reunirse para ponerse de acuerdo y aumentar los precios, como ya denunciara Adam Smith en un celebrado pasaje de *La Riqueza de las Naciones*. Sin embargo, esto no siempre es posible, ya que en un régimen normal de libre concurrencia los beneficios extraordinarios generados por los altos precios atraerán a nuevos compe-

[14] El término *monopolio* está empleado aquí en su sentido lato, es decir, incluye conceptos tales como *oligopolio* y *monopolio de demanda.*

tidores, lo cual empujará los precios hacia abajo. Para que las situaciones monopolísticas subsistan hacen falta dos condiciones básicas: en primer lugar, la presencia de ciertos supuestos sociales o técnicos que permitan el monopolio; y en segundo lugar, una intervención del Estado que favorezca esta situación.

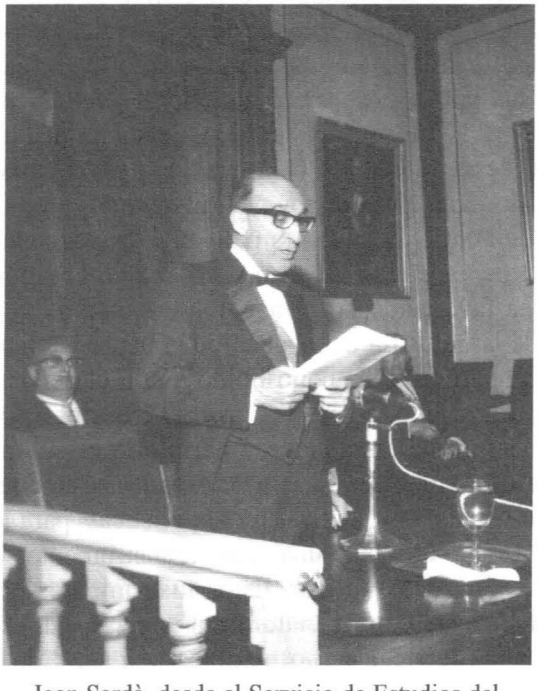
Las bases técnicas del monopolio son diversas. Hay ciertos servicios públicos, como la electricidad o el agua corriente, en que el sistema de libre concurrencia no es fácil de mantener. En general, los bienes de demanda inelástica (de difícil sustitución) tienden a ser ofrecidos en condiciones monopolísticas. Lo mismo ocurre con los bienes en cuya producción hay fuertes economías de escala, ya que en sus mercados tienen ventaja las grandes empresas, de las que unas pocas saturarán el mercado. Muchas industrias están en este caso: automóvil, siderurgia, cemento, petróleo. El caso de la electricidad participa de todos los supuestos anteriores: servicio público, demanda rígida y economías de escala. Los ejemplos podrían multiplicarse.

Ahora bien, la acción del Estado en este campo es crucial, porque su intervención puede contrarrestar o favorecer la prevalencia de las bases técnicas del monopolio. El Estado español ha sido históricamente un gran favorecedor de las situaciones monopolísticas. [Ver un útil resumen en Tamames (1961, pp. 177-200)]. De un lado, tiene una rica tradición de monopolios legales (desde la Casa de Contratación para el comercio con América en la Edad Moderna hasta el hoy por fin abolido, pero longevo y pertinaz Monopolio de Petróleos, pasando por los de papel sellado, sal, tabaco, fósforos, explosivos, etcétera). De otro, el acendrado intervencionismo del Estado español ha favorecido la formación de monopolios privados, como ha sido el caso de la industria del azúcar, de la banca (el famoso *statu quo*) y varios otros. En particular ha contribuido a ello el persistente proteccionismo arancelario, ya que, al erigir barreras exteriores, ha impedido la competencia de empresas extranjeras y permitido el control del mercado nacional por unas pocas firmas. El Estado español ha sido también notoriamente remiso a combatir las prácticas monopolísticas, para lo cual los Estados en otros países han utilizado una serie de instrumentos que también en España se hubieran podido utilizar. Estos instrumentos pueden dividirse en los de naturaleza legal y los de naturaleza empresarial. Los instrumentos legales consisten en tipificar como punibles una serie de conductas monopolísticas: cárteles, repartos de mercado, y en general acuerdos contra la concurrencia. El instrumento empresarial consiste en que el Estado cree empresas que compitan en sectores controlados por monopolios privados. En este último aspecto, el INI hubiera podido desempeñar un papel importante [15], y en algún momento se justificaron así algunas de sus actuaciones,

[15] A ello se refería la frase de Donges citada anteriormente, p. 391.

en concreto la fundación de ENSIDESA. A la larga, sin embargo, el INI no sólo no ha actuado como competidor, sino que en muchos casos se ha convertido en partícipe de situaciones monopolísticas y en tabla de salvamento de industrias y empresas incapaces de resistir la competencia.

No puede decirse que el Estado español actuara por desconocimiento, ya que entre los estudios serios de economía aplicada publicados en los Cincuenta y Sesenta se incluye un número de trabajos sobre los factores monopolísticos en la industria española [16] que demostraban palmariamente la existencia de sectores industriales muy monopolizados, como la siderurgia, la electricidad, el cemento, varios subsectores importantes dentro de la industria química, como el de los fertilizantes y la producción de ácido sulfúrico, el vidrio, el papel, el azúcar y el carbón, sin contar la banca, del que se habla en otro capítulo, y que en gran parte actuó como aglutinador de los monopolios industriales.



Joan Sardà, desde el Servicio de Estudios del Banco de España, fue el inspirador del Plan de Estabilización de 1959, de la modernización de la política monetaria española y de los estudios de historia monetaria cuantitativa.

[16] De la Sierra (1953), Velarde (1955), Muñoz Linares (1955), Tamames (1961, 1967).

Es bien sabido en teoría económica que el monopolista vende menores cantidades y a precios más caros que la libre concurrencia. El monopolista de demanda, por su parte, compra a precios más bajos y en cantidades menores que en libre concurrencia. Los beneficios extraordinarios del monopolista, en consecuencia, los pagamos todos en precios más altos y salarios más bajos que los que predominarían de no haber monopolio. Éste es el coste económico de tal institución. Los años Cincuenta fueron probablemente el período álgido del monopolio en España, para el que se daban las condiciones perfectas: altísima protección, fuerte intervención estatal, defensa de la producción a todo trance, crecimiento, industrialización e inflación. Esta última era causa y consecuencia del monopolio: consecuencia, porque éste genera altos precios; causa porque la inflación aumenta la rigidez de demanda. Con la relativa liberalización que siguió al Plan de Estabilización de 1959 es de suponer que el poder de los monopolios disminuyera. Eso al menos es lo que parece haber sucedido en la banca. En todo caso, a pesar de la democratización política que ha tenido lugar desde 1975, y de la entrada en la Comunidad Europea diez años más tarde, y a pesar de los programas de privatización de las grandes empresas estatales que se han llevado a cabo, el Estado español sigue tratando a los monopolios con grandes miramientos y carece por completo de una política eficaz de fomento de la libre concurrencia.

Después de un decenio de crecimiento acelerado, la economía española se encontraba a finales de los Cincuenta en un callejón sin salida. El crecimiento y la industrialización habían tenido lugar en un marco de controles e intervenciones que en realidad constituían otras tantas trabas al desarrollo, y sólo gracias a otra serie de reglamentaciones y excepciones habían podido las empresas zafarse del abrazo asfixiante de la burocracia. Pero toda esta maraña de disposiciones, órdenes y contraórdenes, a la larga constituían un nudo gordiano que atenazaba a la economía, un nudo que no se podía desatar pacientemente con medidas parciales. Había que cortar por lo sano, y eso es lo que hizo el Plan de Estabilización.

4. Apertura y modernización

Los efectos del Plan de Estabilización (Capítulo 15, punto 4) sobre la economía española fueron muy profundos, más, probablemente, de lo esperado por sus propios diseñadores. El efecto inmediato fue una fuerte recesión que vino a durar un año, desde mediados de 1959 hasta mediados de 1960 aunque, como señala González (1979, p. 269), en muchos aspectos esta recesión se había iniciado ya en 1957. Sin embargo, desde mediados de 1960 hasta la crisis internacional que se inicia en 1973 tuvo lugar un proceso de

crecimiento sin precedentes en la economía española. Hemos visto que en el primer tercio del siglo XX continuó el crecimiento del XIX, aunque con una notable diversificación, y que los años Veinte fueron de indudable expansión. Tras un largo paréntesis, los años Cincuenta retomaron la vía del crecimiento económico. Sin embargo, los años Sesenta fueron un período de desarrollo mucho más rápido y comprensivo que los anteriores. Si hay un decenio que puede identificarse como el de la «Revolución Industrial Española» es éste.

En efecto: el sector puntero en este auge fue el industrial, y dentro de este sector, siguiendo las tendencias ya vistas, fueron los sectores nuevos los que marcaron la pauta: de modo que, además de crecer con mucha rapidez, la economía española sufrió una profunda transformación: se industrializó radicalmente y, al mismo tiempo, la industria se tecnificó: el índice de Hoffmann (Cuadro 12.2) pasó en esta década de 1,1 a 2,4, el mayor salto dado por tal indicador en el siglo XX y con seguridad en toda la historia de España. Tal crecimiento implica que en diez años se pasó de una situación en que la industria básica y la de consumo tenían un peso parecido a otra en que la industria básica alcanzaba una importancia casi dos veces y media mayor. Sólo en la década de los Veinte se dio un aumento comparable del índice de Hoffmann (casi se dobló), aunque menor, y partiendo de niveles mucho más bajos.

La industria creció en los Sesenta a una tasa muy por encima de la de la economía en su conjunto. La participación de la industria en el Producto Interior Bruto pasó del 23 por 100 en 1950 al 31 por 100 en 1970, con un aumento mucho menor de participación laboral. La población activa ocupada en este sector pasó del 20 al 24 por 100 en el mismo período. Tal diferencia implica un aumento considerable de la productividad del trabajo en la industria en relación con la productividad global. En el Cuadro 12.1, columna 5, vemos que la productividad industrial está un 30 por 100 por encima de la productividad media en 1970, y el Cuadro 12.8 muestra que tuvo lugar un crecimiento global en la productividad de la industria del 100 por 100 entre 1964 y 1973, lo cual implica una tasa anual del 8 por 100, muy por encima del aumento de la productividad general.

También destacó el sector industrial por su crecimiento absoluto. Si en el decenio 1960-1970 el Producto Interior Bruto creció a una tasa media anual del 8,1 por 100, el producto industrial creció al 11,2 [17]. Ahora bien, dentro de esta tasa se dan notables desviaciones. Podemos dividir los principales sectores industriales en tres grupos según sus tasas de crecimiento durante el período. El Cuadro 12.7 nos indica bien a las claras las principales

[17] La tasa de crecimiento del PIB se ha calculado a partir de las cifras de los economistas del Banco de España reproducidas en *EH* (1989), cuadro 13.15; para la de la industria, Donges (1976, p. 158).

Cuadro 12.7 Principales sectores industriales según sus tasas de crecimiento en el período 1958-1972

Crecimiento lento (< 9,4)
Material ferroviario (0,2)
Motocicletas, bicicletas (2,4)
Textil (3,6)
Madera y corcho (4,3)
Tabaco (4,5)
Bebidas (7,1)
Alimentos (7,2)
Cuero (9,0)
Imprentas, editoriales (9,1)
Crecimiento medio (9,4-11,4)
Maquinaria no eléctrica (9,4)
Mueble (9,4)
Confección, vestido (10,2)
Minerales no metálicos (10,9)
Crecimiento alto (> 11,4)
Calzado (11,5)
Refino y petroquímica (11,9)
Metalurgia no férrea (12,0)
Papel (12,8)
Siderurgia (13,1)
Maquinaria eléctrica (13,4)
Construcción naval (14,0)
Transformados metálicos (14,0)
Otras industrias (14,4)
Químicas (14,4)
Caucho (15,3)
Automóviles (21,7)

FUENTE: Donges (1976, p. 158).

tendencias de la industria española durante este período de crecimiento intenso. En general entre las industrias de crecimiento lento predominan las tradicionales de consumo: nada tiene ello de raro, puesto que el índice de Hoffmann así nos lo hacía esperar. Sólo hay una industria tradicional que se coloque entre las de crecimiento rápido, la del calzado. Es interesante observar que de las industrias de consumo son las de mayor elasticidad-renta

Cuadro 12.8 Producción y productividad en la industria, 1964-1985 (en pesetas de 1970)

	Producción[a]	Pob. act. ocupada[b]	Productividad[c]
1964	435,4	2.915	149,38
1965	486,0	2.857	170,10
1966	536,0	2.906	184,48
1967	565,4	3.003	188,26
1968	610,4	2.999	203,52
1969	693,3	3.094	224,11
1970	749,5	3.096	242,09
1971	795,7	3.153	252,34
1972	912,7	3.251	280,76
1973	1.010,1	3.364	300,23
1974	1.072,7	3.476	308,58
1975	1.066,4	3.494	305,25
1976	1.103,1	3.517	313,67
1977	1.154,6	3.568	323,63
1978	1.177,6	3.520	334,59
1979	1.176,4	3.251	361,86
1980	1.180,9	3.098	381,13
1981	1.186,8	2.978	398,52
1982	1.180,4	2.816	419,18
1983	1.209,9	2.750	439,96
1984	1.228,4	2.681	458,19
1985	1.255,4	2.589	484,90

[a] Millones de pesetas [b] Millones [c] Col. 1/col. 2

FUENTE: Baiges, Molinas y Sebastián (1987) y cálculos propios.

las que mejor se defienden: la industria de la confección, que crece a triple tasa que la de su pariente, la textil; y la del mueble, relacionada sin duda con el fuerte crecimiento de la construcción (no incluida en el Cuadro).

Entre las industrias de crecimiento alto predominan las que hemos considerado como básicas: la química, la metalúrgica y las mecánicas. Es evidente que la estrella del período es la industria del automóvil: aquí nos volvemos a encontrar con la elasticidad-renta: mientras las motocicletas se estancaban, la industria automóvil se disparaba. Estrechamente ligada a la del automóvil está la industria del caucho, cuyo principal producto son los neumáticos. Crecen también con fuerza una serie de industrias que más

tarde plantearán serios problemas: son las de tecnología intermedia, con un considerable peso relativo del factor laboral, tales como la construcción naval, la siderurgia, la minería (especialmente la del carbón, que veremos más tarde) y algunas ramas de la química.

El crecimiento de la industria del automóvil es paradigmático del desarrollo de los años Sesenta. En el momento del Plan de Estabilización se prestaba muy poca atención a esta industria, pequeña (unos 38.000 turismos producidos ese año) y dominada por una empresa estatal (la Sociedad Española de Automóviles de Turismo, SEAT, tenía una participación mayoritaria del INI) que a su vez era filial de la italiana FIAT, y cuyos modelos, básicamente fabricados en Italia y montados en España, se vendían a precios astronómicos. Resultan sintomáticos de este olvido tanto la desconfianza que hacia la industria mostraba Tamames [18] en la primera edición de su manual como el hecho de que el Primer Plan de Desarrollo, publicado en 1963, ni siquiera la mencionara, cuando dedicaba todo un capítulo a las artesanías [19]. Como ocurrió con el turismo (pero en mayor medida, porque éste sí recibe ya atención en el Plan y mejores augurios en el primer Tamames), el impresionante crecimiento de la industria automovilística española fue una sorpresa para unos y para otros. Muchos pensaban, y no sin razón, que la fabricación de automóviles en España no era más que una operación de prestigio, muy en la línea del INI de Suanzes, pero con poco porvenir económico.

El tremendo auge de la industria automóvil, cuya producción creció al 22 por 100 anual entre 1958 y 1973, es paradigmático por lo que tuvo de inesperado y por varias cosas más. En primer lugar, porque reveló la relativa madurez y potencialidades de la industria española, en especial de su personal, que abordó con éxito la implantación de una actividad relativamente compleja y nueva. En segundo lugar, porque revelaba un alza del nivel de vida y del poder adquisitivo que fueron características de aquel proceso de crecimiento. La prueba de que esto fue así radica en que durante los Sesenta la industria automovilística española (cuyos precios estaban por

---

[18] Decía Tamames (1960, p. 355) que «desde un punto de vista macro-económico la fabricación de automóviles no parecía conveniente [...] por la sencilla razón de que la capacidad de absorción de nuestro mercado, estimado en 60.000 automóviles al año, es inferior a la dimensión óptima de este tipo de empresas [que] en los países europeos oscila entre las 200.000 y las 300.000 unidades por año». No sé quién estimó la capacidad de absorción del mercado español, pero yo no daría mucho crédito a sus predicciones: en 1962 la producción nacional solamente ya había sobrepasado con mucho la cifra estimada y cinco años más tarde se habían vendido en España más de cinco veces ese número de automóviles de fabricación nacional.

[19] Presidencia del Gobierno (1963); ver también Beltrán (1965) y Prados Arrarte (1965).

ENASA, fabricante de la marca Pegaso, fue en parte heredera de la Hispano-Suiza y produjo automóviles de alta gama, camiones y autobuses. Los coches de lujo tuvieron vida efímera.

encima de los internacionales) vendió casi toda su producción en el mercado interior. Y en tercer lugar porque fue uno de los motores de la industrialización de esos años: su demanda derivada explica el desarrollo de al menos otros tres sectores más, el del caucho, el siderúrgico y el del refino de petróleo. También vale la pena mencionar que, pese a que a Tamames tampoco le gustaba que la industria naciera «tan fragmentada», la proliferación de empresas (a SEAT siguieron Renault, Citroën, Morris-Leyland, Chrysler-Talbot, Ford y más tarde General Motors) fue beneficiosa, porque alentó la competencia, contribuyendo a mejorar la productividad y la baja de precios. Aunque SEAT mantuvo su liderazgo en el sector durante todo el período, su cuota de mercado fue descendiendo.

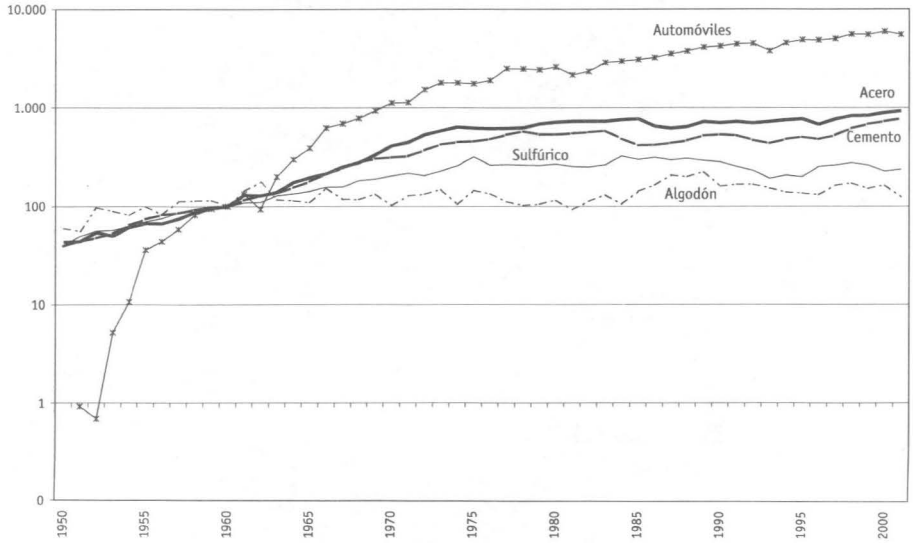
El Gráfico 12.6 muestra el impresionante crecimiento de la industria del automóvil y su progreso en escalones, debido a su evidente sensibilidad a la coyuntura. Muestra también el notable crecimiento de la industria del acero, cuyo mejor cliente era sin duda el automóvil. La siderurgia era una de las industrias estancadas desde los años Veinte. En 1956 la producción de acero por habitante era menor que en 1929. Favorecida por el arancel, la industria mantenía una estructura oligopolística que resultaba en altos precios y producción muy por debajo de la demanda. La entrada en producción de la factoría de ENSIDESA en Avilés en 1956 comenzó a cambiar las cosas,

El *600* fue el gran protagonista de la revolución automovilística del desarrollismo.

como lo hicieron, pocos años más tarde, el crecimiento de la industria del automóvil, mecánica, naval, etcétera, y la liberación relativa de las importaciones de hierro y acero. Aunque a la larga ENSIDESA terminaría por reclamar también protección estatal para el sector, su entrada en el mercado contribuyó en un principio a romper el monopolio, como lo hizo la competencia exterior. Al igual que ocurrió con la industria automovilística, la siderúrgica, tradicionalmente importadora, empezó a exportar en los años Setenta.

El crecimiento de la química básica viene reflejado por la producción de ácido sulfúrico; pero la química es una industria muy diversa, cuyas principales ramas se desarrollaron mucho. La producción de abonos nitrogenados, que antes de la Guerra Civil había tenido grandes dificultades para competir con las importaciones, tuvo un fuerte desarrollo desde la guerra merced a la protección y a la creciente capitalización y tecnificación de la agricultura. La industria farmacéutica también creció, cada vez más dependiente de la Seguridad Social como cliente. La petroquímica y la industria de plásticos casi se puede decir que nacieron en los Sesenta, y (pese al rechazo que el mal uso de los envases de plástico provoca justificadamente) son también un indicador del creciente nivel de vida.

Gráfico 12.6 Índices sectoriales de producción industrial, 1950-2001 (1960 = 100) (escala semilogarítmica)



FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, cuadros 5.19, 5.20, 5.21 y 5.22).

No se trata aquí de enumerar la totalidad de los capítulos industriales, porque de hecho todos crecieron casi sin excepción, como se muestra en el Cuadro 12.7. Incluso los grandes sectores tradicionales (textil, alimentación), cuya expansión estuvo por debajo de la media, y por tanto experimentaron una disminución relativa, tuvieron un desarrollo apreciable.

Se han mencionado muchos factores para explicar esta «revolución industrial». Sin embargo, todos ellos se reducen a uno esencial: la liberalización económica. Esta liberalización tuvo dos vertientes: la interior y la exterior. Ambas tuvieron gran importancia, pero la exterior fue mayor. La apertura al exterior rompió las limitaciones que habían sofocado a la economía española durante los últimos años Cincuenta: la prueba de ello está en que, tras una década en que la exportación industrial en su conjunto se estancó, en la década de los Sesenta la exportación industrial creció a un ritmo del 14,2 por 100 anual. Pero no sólo fue la exportación directa la que benefició a la industria. Hubo importantes sectores industriales (automóvil, siderurgia y metalurgia, petroquímica y refino de petróleo, química en general) para los que, en esa década, el único mercado importante fue el interno. Para éstos, sin embargo, la apertura al exterior fue crucial por dos razones: porque se beneficiaron del crecimiento general y del alza del nivel de vida que la apertura trajo consigo; y porque la apertura permitió un aumento

de las importaciones de bienes de equipo gracias a las cuales progresaba la tecnología y aumentaba la productividad.

Hubo, con todo, numerosos sectores para los que la exportación fue vital, y entre éstos destaca una industria tradicional, aquejada de todos los defectos ancestrales de la industria española (atomización, técnica artesanal, escasez de materia prima) pero que tuvo en el capital humano (la organización e instinto comercial de sus directivos y la destreza de sus operarios) la herramienta que le permitió aprovechar la excelente coyuntura mundial: la industria del calzado. La clave del éxito fulminante de la apertura de la economía española estuvo en el auge de la economía mundial. Con la liberalización España supo unirse a uno de los períodos de crecimiento más rápido que ha experimentado jamás la economía internacional [20]. Este crecimiento entrañó un alza en el nivel de vida y un aumento en la demanda de bienes de consumo que benefició en gran medida a la industria ligera española. La exportación de calzado creció durante los Sesenta a una tasa media anual del 41,5 por 100, casi increíble para una industria que tenía ya una tradición de ventas exteriores, hasta colocarse a la cabeza como sector exportador. Otras industrias de consumo que también exportaron en gran cantidad fueron la del cuero, la maderera, corchera y del mueble, la papelera y la editorial. Entre las industrias pesadas y básicas exportaron señaladamente la del caucho (neumáticos), la de maquinaria, la minería no metálica (en particular el mercurio y las potasas) y la industria naval.

Venimos hablando de liberalización y apertura al exterior de la economía española; pero el lector debe recordar, con Augusto Comte, que *tout est rélatif*; todo es relativo, y tanto más relativo era el liberalismo cuando Franco estaba en el poder. El Plan de Estabilización y las medidas que le siguieron marcaron un claro cambio en las directrices de la política económica española; pero, por seguir con los adagios franceses, *plus ça change, plus c'est la même chose*: cuanto más cambiaba la política de la dictadura, más permanecía lo esencial. La realidad económica se fue imponiendo, y el régimen se fue adaptando (ése fue su acierto), pero muy lentamente, resistiéndose, y con muchas marchas atrás. Así, si los controles más férreos y visibles desaparecieron, muchos subsistieron, y se crearon otros nuevos y más sutiles, pero igualmente reales y operativos. En materia de política industrial, que era uno de los sectores predilectos del «Jefe del Estado», el intervencionismo, el proteccionismo y los factores monopolísticos subsistieron aunque con formas diferentes, más complejas y refinadas. Desapareció un símbolo del industrialismo autarquista con la airada dimisión de Suanzes de

[20] Argentina y los demás países que se aislaron de la economía mundial (notablemente el bloque comunista) en esa época sufrieron un retraso que aún hoy están pugnando por recuperar.

la presidencia del INI a finales de 1963; pero el INI sobrevivió y, aunque con otro estilo, siguió desempeñando un papel clave en la política industrial del régimen. Las limitaciones cuantitativas al comercio exterior se redujeron mucho: pero fueron sustituidas por el Arancel de 1960, muy proteccionista, a lo que se añadieron más tarde nuevas intervenciones directas en el comercio exterior. En 1963 se promulgó la Ley sobre Prácticas Restrictivas de la Competencia, pero la política siguió favoreciendo las prácticas, y sobre todo las estructuras, monopolísticas (González, 1979, p. 317; Maravall, 1987, p. 177). Y un largo etcétera.

En realidad fue como si los políticos de los Sesenta, asustados ante la temeridad de las reformas de 1959, hubieran ido poniendo parches aquí y allá para tratar de reconstruir el viejo *búnker* autarquista, y se hubieran quedado a medio camino. La planificación indicativa (los Planes de Desarrollo «flexibles», copiados del modelo francés de la época, que estuvieron en vigor desde 1964 hasta la Transición) ya constituyó un recorte al «proceso de implantación del mercado, cuyas implicaciones políticas no resultaban aceptables para el Régimen; los planes de desarrollo aparecen como un ingenio intervencionista más adecuado y refinado que el obsoleto sistema autárquico», en palabras de Martín Aceña y Comín (1991, p. 219) glosando a M. J. González.

Las leyes industriales de 1939 fueron parcialmente sustituidas. En 1959 se habían ampliado las facilidades para la importación de capital; en 1963, con la Ley de Industrias de Interés Preferente, se suavizaban los aspectos más duros del sistema de «industrias de interés nacional»: se optaba por los apoyos crediticios, más que por los férreos controles, y por la política de fomento de un sector o región, más que de una empresa individual. También se preveían ayudas a través de los «acuerdos de acción concertada», por los que el Estado concedía beneficios fiscales o crediticios a ciertas empresas a cambio de que éstas se comprometieran a determinadas acciones, típicamente a mantener un cierto nivel de inversión. Pero este sistema no dio buenos resultados: en primer lugar, el Estado apenas controlaba el cumplimiento de lo acordado por las empresas; y además, las acciones concertadas dieron lugar a «un enorme aparato de subvenciones y bonificaciones de distinto tipo, lo que estuvo asociado a la introducción de un apreciable grado de discriminación entre empresas con y sin concierto» (Maravall, 1987, p. 176). El régimen de instalación y ampliación de empresas se liberalizó; pero en 1963, so pretexto de evitar el minifundismo empresarial, se volvió a un sistema de requisitos y licencias para el establecimiento de nuevas empresas, que, aunque «no se aplicara con mucho rigor, constituía, sin embargo, una fuente de privilegios para la vieja industria establecida que no se veía obligada a alcanzar las dimensiones mínimas exigidas a la industria de nueva planta» (González, 1979, p. 322).

Se crearon muchos más dispositivos intervencionistas, como los «polos de desarrollo», los créditos especiales a la exportación, las «cartas de exportador» de primera, segunda y tercera categoría, los controles de precios... «La industria española fue concebida por López Bravo y López Rodó como una gran empresa de la que fueran gerentes [...] La consecuencia de la vuelta a los controles del Estado fue, como hubiera pensado cualquier economista, el renacer de las posiciones privilegiadas para los empresarios con amistades en el Gobierno y una insatisfactoria distribución de la inversión» (González, 1979, pp. 321 y 323).

El sistema entró en crisis en 1969, al hacerse público el «caso MATESA», producto típico del intervencionismo desarrollista. Preocupados por el déficit comercial estructural, «los gerentes» decidieron fomentar la exportación industrial por medio de incentivos tales como el crédito preferente. Para ello, por razones aún poco claras (lo lógico hubiera sido asignar la tarea al Banco Exterior), encomendaron al Banco de Crédito Industrial la gestión de los créditos a la exportación, que se concedían a las empresas en proporción al volumen exportado, que la empresa solicitante del crédito debía probar documentalmente. Se crearon una serie de salvaguardias burocráticas contra posibles fraudes que, como es natural, no funcionaron. La empresa MATESA, fabricante de telares, descubrió que exportando de forma fraudulenta su mercancía, es decir, vendiéndosela a las sucursales que ella misma había creado en países extranjeros con este propósito, podía lograr cifras astronómicas de créditos en términos muy favorables. Con este sistema, ella misma financiaba sus propias exportaciones, quizá con beneficios. La venta real de los telares en los países de destino era ya un asunto secundario. Cuando al final se averiguó la verdad, el escándalo político fue mayúsculo, porque la facción falangista en el gobierno procuró utilizar el caso para desprestigiar al Opus Dei, grupo religioso al que eran afines varios ministros económicos y el presidente de MATESA. La cuestión fue aireada en la prensa durante meses, hecho desusado en la España franquista donde el control de la información era férreo. Ello, sin embargo, fue posible por el poder que aún tenía la Falange y por contar ésta en aquel momento con la connivencia del entonces ministro de Información Manuel Fraga. No es este el momento de entrar en los detalles del caso[21]. Lo que ocurrió fue que, más que el Opus Dei, lo que quedó desprestigiado fue la política de desarrollismo paternalista. El cúmulo de despropósitos que condujeron al «escándalo MATESA» demostró que el Estado no podía jugar a ser gerente de una economía de mercado. Más que corrupción (hubo asuntos mucho más turbios en la tenebrosa historia de la economía franquista) lo que MATESA

[21] La literatura sobre el tema es abundante; un resumen en Tortella y Jiménez (1986, cap. VI).

puso al descubierto fue la escandalosa incompetencia del sistema de controles burocráticos que los «gerentes» habían ideado. En un sistema tan jerárquico, el empresario que se granjeaba el apoyo de las autoridades podía hacer casi lo que quisiera, porque los burócratas encargados de aplicar la ley no se atrevían a tratar a un «amigo del ministro» como a un ciudadano cualquiera. La distribución de los recursos, por tanto, no se hacía con arreglo a la lógica del mercado económico, sino del favor político. El desarrollismo paternalista (González, 1979, p. 300) sustituyó

> la competencia del mercado por la de las camarillas industriales que no competían ahora en precio, calidad o costes, sino en la consecución de los favores oficiales: los políticos del desarrollo los administraban como déspotas cuasi ilustrados.

En los últimos años de la dictadura franquista se asistió a un gradual debilitamiento de este tipo de política industrial. El problema, sin embargo, radicó en la lentitud con que se llevó a cabo esta segunda transición hacia el liberalismo por la falta de ideas de la cúpula dirigente (Franco y su gente de confianza) al respecto. Se quería una economía más liberal, pero se temían las consecuencias políticas del liberalismo económico. De esta manera, faltos de programa, los rectores de la política económica en los últimos años del franquismo se encontraron totalmente desorientados cuando se inició la crisis mundial en 1973. Entretanto, las distorsiones del mercado de la etapa desarrollista habían favorecido el crecimiento de industrias con poco porvenir (naval, siderurgia, carbón). La herencia industrial del desarrollismo fue una carga pesada para los españoles del posfranquismo.

5. Crisis y reconversión

Desde mediados de los Setenta hasta mediados de los Ochenta España vivió una profunda crisis económica que se caracterizó, como en otros países occidentales, por un crecimiento muy bajo, incluso algunos años negativo, de la Renta Nacional, por altas tasas de inflación y paro, y por un proceso de inversión negativa, es decir, descapitalización. El sector industrial, la construcción y el sector de servicios, en especial la banca, experimentaron fuertes caídas en sus tasas de crecimiento a partir de 1973, alcanzando valores con frecuencia negativos el sector de la construcción y ocasionalmente la industria. Se ha llegado a hablar para España y para algunos otros países de «desindustrialización»; en el caso español esto se justifica por la caída de la población laboral de este sector (véase Gráfico 10.9) y por la decreciente participación de la industria en la renta nacional (Cuadro 12.1, col. 3).

Si desagregamos podemos percibir mejor el alcance de esta desaceleración industrial. En primer lugar, si separamos la industria energética de la actividad manufacturera, observamos que la crisis de los Ochenta afectó mucho más a esta última, lo cual no resulta muy sorprendente. El sector de la energía, pese a algunas contracciones debidas a las alzas súbitas de precios, capeó el temporal sin demasiados problemas. La industria manufacturera se vio, en cambio, muy afectada por la crisis, hasta el punto de que su tasa de crecimiento fue negativa (–2,2 por 100) entre 1978 y 1984 (Segura, 1989, p. 31).

En segundo lugar, dentro de la industria manufacturera, fueron los sectores tradicionales los que con mayor dureza sufrieron la contracción. Son los que se ha convenido en llamar «sectores de demanda débil», donde se incluyen la minería de productos no metálicos y el sector textil, de vestido y de calzado, junto con otros sectores que se consideran de «demanda media», como la maquinaria y el material de transporte. En todo caso, es interesante señalar que sólo dos sectores crecieron durante estos seis años, la industria de alimentación, sin duda estimulada por las alzas salariales que predominaron durante los años Setenta, y la de maquinaria de oficina, probablemente favorecida por la introducción de los ordenadores en la de los Ochenta.

Las causas de esta grave crisis, quizá la más seria que experimentara la economía española en el siglo XX, tienen componentes internacionales, ya que se dio de modo más o menos simultáneo en otros países (aunque en España se produjo con un cierto desfase), y componentes autóctonos que, entre otras cosas, explican ese desfase.

5.1 El contexto internacional

Dos son los fenómenos que desencadenaron la crisis internacional. De un lado está la quiebra del sistema de pagos internacionales de Bretton Woods, que se describe al hablar de la crisis bancaria en el Capítulo 14 [ver también Tortella (2007, pp. 366-372)]. De otro está la crisis energética.

El alza en los precios de la energía fue sin duda el detonante inmediato de la crisis industrial. La ya vacilante situación a principios de la década de los Setenta se vio agravada de repente por un hecho de origen político pero de vastas repercusiones económicas. La llamada «Guerra de Yom Kippur» en Oriente Medio entre Israel y varios estados de la zona produjo un repentino movimiento de solidaridad entre los países árabes productores de petróleo, movimiento que revitalizó una institución creada años atrás pero hasta entonces poco operativa: la Organización de Países Exportadores de Petróleo, el hoy famoso cártel conocido por su acrónimo OPEP.

La OPEP, como es bien sabido, subió drásticamente los precios del petróleo y, dada la cuota de mercado que sus componentes controlaban y la estructura de la demanda, esos nuevos precios se impusieron en el mercado. Por aquellos años circularon versiones alarmistas y peregrinas en cuanto al significado económico de la subida. La propia OPEP hizo un considerable esfuerzo para presentarla como una medida conservacionista justificada por una pretendida escasez inminente del producto. La realidad era muy otra. Se trataba simplemente de una coincidencia temporal de intereses en el grupo heterogéneo de países componentes de la OPEP entre aquellos que desde hacía tiempo venían pidiendo una alza de precio que mejorara la relación de intercambio de los países petrolíferos y aquellos otros que, tradicionalmente temerosos de poner en peligro el *statu quo* de la economía internacional, se vieron de pronto impelidos a ello por razones de solidaridad política.

La enorme repercusión del alza en el precio del petróleo se debía a la gran dependencia de las economías en general, y las desarrolladas en particular, con respecto a esta fuente de energía. El petróleo es la fuente fósil de energía más utilizada en el mundo; una gran parte de los procesos productivos, de transporte, e incluso de consumo directo, como la calefacción, están adaptados a la utilización del petróleo y sus derivados. Por esta razón, la demanda de petróleo es extremadamente rígida, en especial a corto plazo. Una vez establecido el nuevo sistema de precios en el mercado internacional, a los grandes consumidores de petróleo (que es casi tanto como decir los países industriales) no les quedaba otro remedio que absorber a sus expensas los nuevos costes. El impacto inflacionario de los nuevos precios fue, como es natural, muy fuerte, y los países consumidores se vieron obligados a mitigarlo con políticas restrictivas. En total, a corto plazo, la nueva estructura de precios implicó una fuerte redistribución de recursos en favor de los exportadores de petróleo a costa de los consumidores.

Los efectos de este radical trastorno en la estructura de precios se reflejaron dramáticamente en las economías industriales. Dada la mencionada inelasticidad de demanda, las importaciones de productos petrolíferos hubieron de mantenerse casi inalteradas en volumen, pero muy aumentadas en términos monetarios, lo cual desequilibraba las balanzas de pagos. Por otra parte, el encarecimiento de los precios de la energía había de ser repercutido a los consumidores. Tratándose de un *input* de uso tan general, esta repercusión tuvo considerables efectos inflacionistas, lo cual, entre otras cosas, hubo de reflejarse a medio plazo en las balanzas de pagos. La política racional en estas condiciones debía encaminarse a flexibilizar la demanda de petróleo por medio de medidas destinadas a estimular la conservación y el desarrollo de fuentes alternativas, y a moderar la inflación. Esta política debía producir una desaceleración del crecimiento económico en general, afectando especialmente a aquellas actividades más dependientes

de petróleo, es decir, las industrias transformadoras, el transporte y las actividades relacionadas con éste, como el turismo.

En la medida, por tanto, en que la crisis del petróleo obligó a los gobiernos de los países industriales a introducir medidas restrictivas para moderar la demanda y paliar los problemas de balanza de pagos, y en que modificó la estructura de precios en contra de ciertas industrias y de otras actividades como el turismo y la construcción, era inevitable que esas actividades se vieran afectadas, y que la depresión se transmitiera a nivel internacional.

5.2 Las causas internas

Por supuesto, las causas que determinaron la contracción en las economía extranjeras también actuaron sobre la española. Pero tampoco parece sorprendente el hecho de que la crisis en España tuviera algunas características propias. Si la mayoría de los fenómenos económicos han sido coincidentes en España y en otros países de su entorno, también hay rasgos que son exclusivos de nuestro país, como la situación excepcional de la transición política, con repercusiones económicas indudables, y la peculiar herencia de la política económica franquista.

5.2.1 Los factores políticos: la transición a la democracia

Los economistas han tendido a prestar poca atención a los factores políticos al estudiar el origen de la crisis del decenio 1975-1985. Sin embargo, como afirma Martínez Méndez, «[r]esulta casi imposible explicar la evolución económica española a lo largo de los últimos años sin prestar alguna atención a los acontecimientos políticos [a los que, sin embargo, e]s sumamente difícil [...] asignar el peso adecuado». Y ello, como el propio Martínez Méndez pone de relieve, por dos factores: por la escasa atención que los gobiernos prestaron a la política económica durante el período de transformación institucional; y porque la transición política introdujo un elemento de incertidumbre que afectó en especial a los empresarios y su toma de decisiones (Martínez Méndez, 1982, p. 35).

Este elemento de incertidumbre, de ponderación casi imposible, es el de más importancia, porque explica la caída radical de la inversión. La falta de confianza de los empresarios en el sistema, aunque justificada sin duda en parte por las circunstancias, tenía un fuerte componente puramente político. Habituados a las reglas del juego del sistema franquista (aunque bastante debilitadas en su aplicación durante los últimos tiempos), la actuación en un marco institucional nuevo, incierto, y en evolución provocó en

los empresarios un fuerte «desasosiego frente a la nueva situación». Citando de nuevo a Martínez Méndez (1982, p. 39):

> [...] los meses finales de la dictadura de Franco y los iniciales de la monarquía estuvieron envueltos en la mayor de las incertidumbres políticas. [Después] ha habido un gran número de cambios objetivos importantes en el trasfondo político y económico en el que las empresas toman sus decisiones. Podría alegarse, con bastante razón, que no hay nada en el nuevo marco que pudiera alarmar a ningún empresario de un país occidental desarrollado, como puede probarlo el elevado nivel de las inversiones extranjeras directas en España, en los últimos años; pero esto significaría pasar por alto el hecho más relevante, que consiste en que las nuevas circunstancia generales son muy distintas de las del pasado, mucho más cómodas para los empresarios.

A este recelo político se añadían incertidumbres más concretas: en primer lugar, acerca de cómo se organizaría el mercado laboral y qué papel habían de tener en él las organizaciones patronales, las sindicales y el Estado. En segundo lugar, acerca de cómo funcionaría el nuevo sistema político democrático, no sólo sobre el papel (es decir, cómo se configuraría el marco legal, desde la Constitución hacia abajo), sino en su funcionamiento real: en concreto, qué harían en el poder los partidos de izquierda, excluidos de él desde 1939 y, sobre todo, qué tipo de política económica seguirían: esa incógnita se despejó a partir de 1982 y contribuyó no poco a la recuperación de la inversión que se observa a partir de 1984[22]. Y en tercer lugar, acerca de cómo se articularían las relaciones, políticas y económicas, de España con el resto de Europa, y en concreto, con la Comunidad Europea. Esta incógnita también se despejó a mediados de los Ochenta (ingreso en la Comunidad y en la NATO), y ello también contribuyó al renacer de la confianza.

5.2.2 La transición económica

Si la crisis industrial en su conjunto fue mucho más grave en España que en otros países, ello se debe en parte a que aquí coincidieron los problemas de la transición económica y política con la normal y previsible incidencia de la crisis internacional. Las repercusiones de la depresión internacional tenían que manifestarse en España a través de la balanza de pagos. Y aquí vuelve a darse esa mezcla de factores políticos y económicos que tan difícil resulta separar. En los años de incertidumbre política que van desde la muerte de Carrero Blanco (diciembre de 1973) hasta la proclamación de la Consti-

[22] Ver por ejemplo Myro (1990, p. 530, cuadro 1), y Segura y otros (1989, cuadro 3.1 y gráfico 31), donde puede observarse claramente esa recuperación a partir de 1984.

tución (diciembre de 1978) era arriesgado para un ministro de Hacienda tomar decisiones que pudieran tener consecuencias impopulares. Así, como se ha contado repetidamente, Barrera de Irimo y sus sucesores se decidieron por la llamada «política compensatoria» consistente en no repercutir sobre el consumidor el aumento de los precios del crudo. Ello significaba, por supuesto, que fuera el Estado quien absorbiera ese coste con una sustancial reducción de sus ingresos. Dado que la demanda española de petróleo era más rígida que las de otros países europeos, la consecuencia de la «política compensatoria» fue que siguiera aumentando en España el consumo, y por tanto la importación, de productos petrolíferos [23]. La repercusión de esta política sobre la balanza de pagos no se hizo esperar: los déficits por cuenta corriente alcanzaron proporciones hasta entonces inéditas [24]. Con la excepción de 1978 y 1979, estos déficits continuaron hasta 1985.

La principal justificación de la «política compensatoria» en materia energética era el supuesto de que las alzas de los precios petrolíferos iban a ser transitorias. Al no resultar cierto este supuesto, se impuso la toma de medidas que rectificaran el deterioro de la balanza de pagos. En primer lugar, aunque con retraso, se terminó por acudir a la repercusión sobre el consumidor de dichas alzas. En segundo lugar, por temor justificado a los efectos inflacionistas que tal repercusión había de tener, se arbitró una política monetaria restrictiva, que no pudo sino causar un alza en los tipos de interés. En tercer lugar, para paliar el deterioro de la balanza de pagos se recurrió a dos devaluaciones, en febrero de 1976 y en julio de 1977, uno de cuyos efectos inmediatos fue encarecer las importaciones y contribuir a la inflación. Todas estas medidas de política económica, aunque sin duda justificables en aquellas circunstancias e incluso algunas de ellas largamente esperadas, contribuyeron a intensificar la incertidumbre de los agentes económicos por aquellas razones político-sociales que tan bien expresara Martínez Méndez.

Consecuencia de todo ello debió de ser la caída de la inversión, el estancamiento del consumo interior y de la Renta Nacional, y el aumento del desempleo que fueron características de la economía española durante el decenio 1975-1984.

5.2.3 El legado del franquismo

A pesar del indudable crecimiento industrial que hemos descrito en los epígrafes anteriores, la industria que se desarrolló bajo el intervencionismo

[23] Martínez Méndez (1982, p. 17, gráfico 4F).

[24] Baiges, Molinas y Sebastián (1987, pp. 182-183, cuadro 6.12). Ver también más abajo, Gráfico 13.6.

franquista adolecía de defectos indudables que la crisis puso de manifiesto. En primer lugar, se daba una excesiva especialización en producciones con alto contenido en trabajo y tecnología poco avanzada (las que hemos llamado industrias tradicionales: textil, siderurgia, construcción naval, minería). En segundo lugar, el nivel de competitividad era bajo, en gran parte por la tradicional protección arancelaria y crediticia, por la escasa movilidad del trabajo y por el alto grado de monopolio. En tercer lugar, la industria era fuertemente dependiente de la tecnología importada y en general tenía poca autonomía técnica, debido en gran parte a lo escaso de la inversión estatal y privada en investigación. En cuarto lugar, la industria tenía también una fuerte dependencia energética: en concreto consumía una alta proporción de petróleo por unidad de producción (superior a la media de la Comunidad Europea), lo cual era particularmente grave en aquellas circunstancias. En quinto lugar, la estructura financiera de la industria estaba desequilibrada, ya que el recurso al crédito era excesivo; esto la hacía muy vulnerable en las condiciones descritas de restricción monetaria. Todos estos defectos estructurales eran, al menos en parte, consecuencia de la política económica franquista, desconfiada con respecto al mercado y la competencia, intervencionista, recelosa ante el espíritu científico, defensora de intereses creados, y, como veremos, caótica en materia energética.

Otro grave problema que dejó el franquismo fue el del sector público industrial. El INI planteaba difíciles dilemas, porque, aunque era una institución típica franquista (incluso de conocida filiación mussoliniana), los sindicatos siempre habían estado en contra de su disolución, ya que ofrecía miles de empleos en el agradecido sector público. A este respecto, y por esta razón, la indecisión de los gobiernos, tanto socialistas como conservadores, ha sido evidente: las dudas sobre qué hacer con el INI se remontan a los primeros años de la democracia. En 1981 un gobierno de la conservadora UCD (Unión de Centro Democrático, el partido de Adolfo Suárez) desprendió las actividades petrolíferas del INI, creando el INH (ver más abajo, p. 430). En 1992 hubo una nueva división, esta vez por iniciativa de un gobierno socialista, separándose dentro del INI las empresas con beneficios, agrupadas bajo una nueva sigla: *Téneo.* En 1995 otro gobierno socialista daba carpetazo formalmente al INI: el vetusto organismo ahora quedaría dividido en dos: la SEPI (Sociedad Estatal de Participaciones Industriales), que agruparía a Téneo y al INH; y la AIE (Agencia Industrial del Estado), que reuniría a las empresas con pérdidas y que, por tanto, seguiría dependiendo del presupuesto estatal. En 1996 un gobierno conservador hizo desaparecer Téneo, que se refundió con la SEPI, y en 1997 se terminó con la separación entre empresas ganadoras y perdedoras: la AIE se fusionó con la SEPI, de modo que, después de tantas idas y venidas, apenas se había hecho más que rebautizar al antiguo INI con la sigla menos reminiscente

y más amistosa de SEPI. Había una importante diferencia, sin embargo, y ésta era el propósito firme de privatizar, que se manifestó ya con los últimos gobiernos socialistas y que los populares (conservadores) retomaron con entusiasmo, de modo que el viejo gigante ha ido disminuyendo de tamaño, aunque los antiguos problemas persistan en la forma de los dinosaurios invendibles como HUNOSA o la siderurgia (ver *El País,* 14 de septiembre de 1997).

* * *

Las crisis llevan consigo traumas dolorosos pero inevitables. En el caso español (y europeo) era evidente que el sector industrial tenía que remediar esos graves defectos y modificar su estructura para adaptarse a las nuevas circunstancias. Ello implicaba el abandono de actividades no rentables (cierre de empresas) y la transferencia de recursos hacia actividades competitivas: es el proceso que Schumpeter llamaba la *destrucción creadora*. Esta adaptación constante a los cambios del mercado es la esencia del crecimiento y el secreto del éxito de la economía de mercado; pero entraña transiciones penosas para personas poco adaptables: los trabajadores que pierden su empleo y no encuentran otro, los capitalistas que tienen que hacer amortizaciones drásticas y no han encontrado empleos alternativos remuneradores para los recursos desfasados, son víctimas del cambio y del progreso. Es un frecuente error político intentar mantener empleos e inversiones sin justificación económica. La labor del Estado en estos casos debe ser aminorar los traumas y acelerar la transición por medio del seguro de desempleo, por un lado; y por otro, reeducando a los trabajadores y favoreciendo la inversión en actividades con futuro. No se trata, por tanto, de actuar contra el mercado, sino de facilitar y acelerar las transiciones que el mercado impone. En esto consisten las políticas de *reconversión industrial*, que tanta hostilidad promovieron en un momento dado, pero que, bien llevadas, son la única acción estatal justificada en una situación de crisis.

Por las razones que hemos visto, la política de reconversión se retrasó mucho en España. Hasta 1980 la única política industrial consistió en subvencionar las empresas o sectores en dificultades: lo que comúnmente se llama aplicar paños calientes. En 1981 y 1982 se dieron un decreto-ley y una ley de reconversión industrial, que fueron desarrollados con otros decretos y que se aplicaron a una serie de sectores e industrias. Para Martín Aceña y Comín (1991, p. 315) el «planteamiento y los objetivos generales de la reconversión iniciada en 1981 fueron correctos y su necesidad económica indiscutible [aunque] surgieron serios obstáculos a la hora de su aplicación». Para Segura y sus colaboradores (1989, pp. 411-412), la reconversión de UCD merece un juicio más duro, ya que

se estructuró en función de los intereses a corto plazo de los grupos industriales con mayor capacidad de presión política [...], los resultados de los sectores acogidos a la reconversión no mejoraron, y las imprescindibles inversiones de modernización no se llevaron a cabo [...;] pese a su importante coste en términos de dinero público [la reconversión] fue insuficiente [porque] no condujo a un saneamiento definitivo de los sectores, error que, en los casos de la siderurgia integral y aceros especiales, obligaría a realizar nuevas y cuantiosas subvenciones en 1984 —y más tarde.

La reconversión de 1981-82 recuerda en muchos aspectos a las Acciones Concertadas de los Planes de Desarrollo Económico y Social iniciados en 1964, que señalaron el final del corto proceso de liberalización de la economía española comenzado en 1959 [...]

El hecho es que la crisis industrial subsistió: en 1982 y 1983 la producción seguía cayendo y el desempleo aumentando.

La llegada de los socialistas al poder a finales de 1982, con mayoría parlamentaria y un claro mandato reformista, implicó la puesta en marcha de una política económica más estructurada y coherente. En materia de reconversión, en lugar de abandonar, se tuvo el acierto de reconocer lo imprescindible de tal política, y la necesidad de aplicarla de manera más determinada y consecuente que sus antecesores. El espíritu de la Ley de Reconversión y Reindustrialización de 1984 era no tanto compensar a las empresas por las pérdidas experimentadas cuanto fomentar las inversiones que facilitaran la creación de nuevas industrias y el transvase de la mano de obra de las viejas a las nuevas. Para ello se preveían créditos y subvenciones a nuevas inversiones y la creación de «Zonas de Urgente Reindustrialización», tratando de aprovechar las economías externas de las regiones desindustrializadas y aminorar los desplazamientos de los trabajadores. También se llevaron a cabo planes de jubilación anticipada y se obligó al INI a aplicar los principios y la lógica de la reconversión, reduciendo plantilla, acelerando las amortizaciones y racionalizando la inversión.

El éxito de este plan de reconversión, llevado con valentía (en más de una ocasión dio lugar a confrontaciones y amenazas de violencia física a los altos cargos de Ministerio de Industria), fue indudable. A partir de 1985 la inversión y la producción industrial se recuperaron notablemente, y de hecho conocieron un período de fuerte crecimiento hasta 1990. Ahora bien, es difícil saber hasta qué punto este éxito se debe al programa en sí, y hasta qué punto es consecuencia de factores externos tales como la entrada de España en la Comunidad Europea, la recuperación de la economía mundial, o la baja de los precios del petróleo, hechos todos que tuvieron lugar mediada la década de los Ochenta.

5.3 Privatización, concentración e internacionalización

En esa misma década y la siguiente tuvo lugar un profundo cambio estructural en la industria española impulsado en gran parte desde el gobierno. Este cambio consistió, de un lado, en un proceso de concentración de empresas, con el objetivo declarado de formar entidades de tamaño suficiente para competir en la Unión Europa y en el mercado mundial; de otro, en la privatización de empresas públicas, con el objetivo de aumentar la competencia, mejorar el funcionamiento del mercado, y aligerar el presupuesto público; y, en tercer lugar, en la internacionalización de las empresas españolas: un gran número de multinacionales se establecieron en España, pero también, por primera vez, un gran número de empresas españolas se convirtieron en multinacionales al establecerse en otros países.

En el Capítulo 14 veremos cómo el proceso de concentración tuvo lugar en el sector bancario y de la cajas de ahorros, pero algo parecido, aunque quizá de menor intensidad, tuvo lugar en la industria. Ejemplos de concentración e internacionalización los tenemos en la industria del acero, que ahora veremos, en el de la construcción, con el caso de OHL, que es un conglomerado formado por las preexistentes Obrascon, Huarte y Lain, o con la absorción de Dragados y Construcciones por ACS, a su vez resultado de una fusión en 1997. En el campo de la energía tenemos como ejemplos las fusiones de Hidroeléctrica Española e Iberduero para formar el gigante Iberdrola, o la de varias gasistas para formar Gas Natural, que se ha fusionado a su vez, recientemente, con Unión Fenosa. Tenemos también el caso de Repsol, resultado de una serie de fusiones, que a su vez absorbió a la argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) para formar Repsol-YPF. En química el conglomerado Explosivos-Río Tinto se fusionó con su rival S. A. Cros para formar Ercros. Los ejemplos podrían multiplicarse. En varios casos estas fusiones han estado fomentadas por el gobierno con el deseo de estimular las economías de escala y de alcance, lo cual mejoraría la competitividad internacional. El gran tamaño también haría más difícil la absorción por empresas extrajeras.

El inicio de la exportación de capital y la salida de empresas españolas al exterior en escala considerable se remonta asimismo a los años Ochenta y se debe a una serie de causas: quizá la más importante sea, por supuesto, que el crecimiento de la renta conllevara un aumento del ahorro, y por tanto de los fondos exportables; pero a ello se unieron factores más propios de los años Noventa, tales como la caída de los tipos de interés, que explica la búsqueda de tasas más rentables en latitudes donde el capital fuera más escaso; la caída del paro, con el alza consiguiente de los salarios, que también explica la búsqueda de menores costes laborales. Pero quizá el factor más característico de la época entre los que espolearon a las empresas españolas

a salir al exterior sea el deseo de mantener el control, de no ser absorbidos por gigantes europeos; este factor no sólo explica la proyección internacional de las empresas españolas, su conversión en multinacionales, sino también otro fenómeno típico de este período: las fusiones bancarias.

Ante la creciente integración económica europea y las normas de la competencia que prohíben expresamente las barreras a los movimientos intraeuropeos de capitales (la segunda reforma de la Bolsa en 1998 estaba diseñada para permitir una mayor integración del mercado de valores español con el europeo y con el mundial) muchas empresas españolas manifestaron de manera explícita su voluntad de crecer y hacerse multinacionales para evitar ser compradas por otras mayores del área de la Unión. El área natural de expansión eran los países iberoamericanos por factores de lengua y cultura, como también queda de manifiesto en las declaraciones de muchos directivos (para una opinión discrepante, Guillén, 2005, pp. 4-7). El crédito abundante y las circunstancias de la recuperación económica iberoamericana favorecieron el movimiento: en primer lugar, en los momentos de crisis durante los años Ochenta, los activos americanos alcanzaron precios bajos; en segundo lugar, parte de la recuperación iberoamericana la constituyeron los programas de privatización, en muchos casos de empresas de servicios públicos, bancarias, de comunicación y mineras, que fueron adquiridas por empresas españolas. Así España se convirtió durante los años Noventa en el segundo país inversor en América Latina, muy cerca de los volúmenes de Estados Unidos. Hemos visto ya un ejemplo muy claro de esto: la absorción por Repsol de YPF.

Por último, merece la pena mencionar algunas de las grandes empresas privatizadas a finales del siglo XX y comienzos del XXI, como Gas Natural y Repsol, de las que volveremos a hablar, Telefónica (hoy Movistar), Aceralia (las antiguas ENSIDESA y Altos Hornos), Tabacalera (hoy Abertis), ENDESA, etc.

El sector siderúrgico es un claro ejemplo de estos procesos: en 1991 comenzó el proceso de fusión de ENSIDESA y Altos Hornos, que dio lugar a CSI (Corporación de Siderurgia Integral), que fue privatizada e incorporada al primer grupo europeo siderúrgico, Aceralia, que más tarde, tras más fusiones, se convirtió en Arcelor, que terminó siendo absorbida por el gigante indio Mittal, dando lugar a la gran multinacional siderúrgica Arcelor-Mittal.

Otra industria muy tradicional, la textil, ha sufrido grandes cambios. Quizá lo más destacable sea el contraste entre el subsector de la confección, que ha producido una serie de multinacionales de gran envergadura, como Inditex (propietaria de Zara), Mango o Cortefiel, y el sector de hilatura y tejido (algodón, lana), que ha sufrido muchos cambios y carece de gigantes como la confección, pero por fin es competitiva internacionalmente.

En este momento la gran industria exportadora española es la del automóvil, que vimos crecer desde los años Sesenta y que sigue siendo una de las industrias más dinámicas.

Aunque hemos hablado de grandes empresas y multinacionales, hemos de cerrar esta sección recordando que la empresa típica española es todo lo contrario: pequeña o, todo lo más, media. A este grupo (menos de 50 trabajadores) pertenece aproximadamente el 98 por 100 de las empresas españolas, la mitad de las cuales son trabajadores autónomos. A pesar de las indudables ventajas de la empresa pequeña (adaptabilidad, agilidad, inventiva), el reducidísimo tamaño medio de la empresa española la hace muy vulnerable ante los cambios de coyuntura. La crisis actual lo está demostrando.

Para terminar, una ojeada a las columnas 3 y 4 del Cuadro 12.1 nos revela que la participación de la industria tanto en el empleo como en la Renta Nacional disminuyó en el último cuarto del siglo XX. La participación de la industria en la Renta Nacional parece haber comenzado a caer incluso en la década de mayor expansión industrial, los Sesenta, mientras que la participación en el empleo comienza a descender dos décadas más tarde. Esto no es un fenómeno exclusivo español, ni mucho menos. La llamada *desindustrialización* había sido observada ya por A. G. B. Fisher en 1935 y poco después (1940) por Colin Clark, que en la tercera edición de su famoso libro (1957, p. 493; traducción de los autores) escribía:

> Al aumentar la renta por habitante, está claro que la demanda *relativa* de productos agrícolas cae continuamente, y que la demanda relativa de manufacturas primero aumenta y luego cae en favor de los servicios.

Él atribuía la disminución relativa del empleo en el sector secundario no sólo al descenso de la demanda relativa al aumentar la renta, sino también al aumento de la productividad industrial que «casi siempre avanza a una tasa mayor que el producto real por hombre-hora en otros sectores de la economía». Que estos razonamientos eran correctos lo prueba que hoy sigan siendo generalmente admitidos. La desindustrialización es un fenómeno general en las economías avanzadas (Núñez y Hau, 1998).

Lo que sí es algo distintivo español es que la industria haya siempre ocupado una proporción relativamente baja de la mano de obra, algo que tiene en común con otros países mediterráneos (Portugal, Grecia), aunque menos con Italia (Kiesewetter, 1998), y los servicios una proporción más bien alta. Que esto sea así desde la segunda mitad del siglo XX, con la gran expansión del turismo, no tiene nada de raro: sin embargo, incluso en el siglo XIX la proporción de mano de obra en servicios excedía a la industrial y sólo en contadas ocasiones en el siglo XX (los Veinte y los Treinta) ha superado la ocupación en industria (excluida la construcción) a la de los servicios.

6. El problema energético

Si la Revolución Agraria es el proceso por el que el hombre logró controlar y aumentar la oferta de convertidores biológicos, la Revolución Industrial puede ser considerada como el proceso que puso en marcha la gran explotación de nuevas fuentes de energía por medio de convertidores inanimados. (Cipolla, 1970, p. 51. Traducción de los autores).

Esto es tan aplicable a España como al resto del mundo. Este proceso de sustitución de la energía animada por la inanimada se dio en España en el siglo XX, que es cuando tuvo lugar la transición a la industrialización. Si hacia 1900 España consumía unos 5 millones de toneladas equivalentes de carbón de energía inanimada, en 1980 consumía unos 107. Naturalmente, en la segunda mitad del siglo XIX ya se había iniciado este proceso de alza del consumo de energía inanimada, con el lento crecimiento industrial que tuvo lugar por entonces. En 1860 el consumo total en las mismas unidades era de menos de un millón (ver Cuadro 12.9, cols. 1 y 2, y Gráfico 12.7), y creció gradualmente a lo largo de las décadas finales del siglo. Ahora bien, mientras en el siglo XIX casi toda la energía inanimada que se consumía era carbón, en el XX empiezan a aparecer fuentes y formas de producción y consumo alternativas. En todo caso, a principios del siglo XX España tenía un consumo de carbón por habitante (255 kg anuales) característico de los países mediterráneos en los albores de la modernización económica; los países más adelantados consumían todos por encima de los 1.000 kg, y los más industrializados por encima de los 2.000) (Sudrià, 1987, p. 317). Por supuesto, las cifras que se ofrecen no incluyen ciertas formas de energía, precisamente aquellas que son típicas de las estructuras preindustriales: energía humana y animal, combustibles vegetales (paja, leña), energía hidráulica y eólica directas (molinos y ruedas de agua). En Cataluña, por ejemplo, la energía hidráulica directa tuvo gran importancia industrial en la segunda mitad del XIX (Carreras, 1983a).

Se ha dicho que «la insuficiencia energética fue uno de los elementos explicativos del retraso de la industrialización de España» (Tamames, 1990, p. 255). Se trata de una opinión generalizada, pero muy discutible, porque hay países con una dotación de recursos energéticos mucho más pobre que la española (Suecia, Holanda, Suiza, Japón), que sin embargo han alcanzado altos niveles de desarrollo e industrialización antes que España. Tanto el carbón como el petróleo son bienes fáciles de transportar, por lo que su importación remedia la escasez en los países deficitarios. El hecho de que en la propia España las regiones que antes se industrializaron fueran Cataluña y el País Vasco, donde el carbón es escaso, mientras que las regiones carboníferas (Asturias, León y Andalucía occidental) se industrializaran de manera mucho más tardía e incompleta, hace dudar acerca de tal determinismo

Cuadro 12.9 Consumo de energía en España, 1830-2000

	1	2	3	4	5	6
	Carbón (miles Tm^3)	Petróleo (miles Tm^3)	Electricidad (mill. kw/h)	Gas natural (mill. Termias)	Consumo bruto de energía primaria (tep)	Consumo bruto de energía primaria (tec)
1830	12				9	
1840	33				33	
1850	250				169	
1860	793				561	
1870	1.286	2			1.114	
1880	1.785	25	8		1.728	
1890	2.956	51	19		3.202	
1900	4.666	43	107		5.307	3.163
1910	6.374	31	291		7.109	4.355
1920	6.352	26	1.171		7.037	4.755
1930	9.189	59	3.154		12.862	8.283
1940	9.596	378	3.617			9.243
1950	13.161	1.164	6.916			12.404
1960	15.891	6.521	18.614			20.137
1970	17.233	30.850	57.414	161		40.697
1980	34.776	48.441	110.483	18.991		68.869
1990	46.618	49.654	151.741	44.784		88.058
2000	45.339	57.457	225.156	171.906		121.176

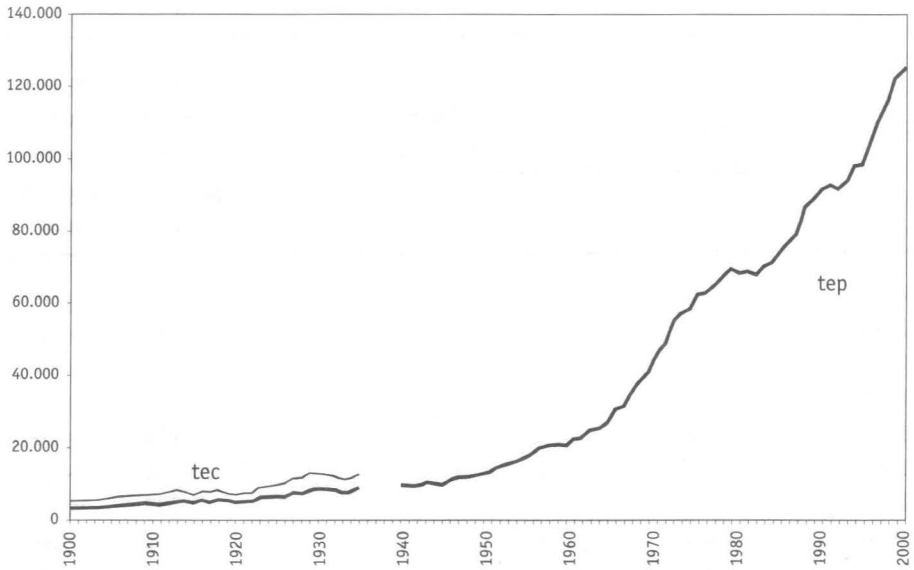
tep: tonelada equivalente de petróleo.
tec: tonelada equivalente de carbón.

FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, cuadros 5.16 y 5.17).

energético. Como ya se insinuó anteriormente, si el sector energético constituyó un obstáculo al desarrollo industrial, fue la política energética la que obstaculizó, no la dotación de recursos. En pocas palabras, como ya han puesto de manifiesto tantos autores siguiendo a Perpiñá, la protección al carbón español significó una carga indiscriminada para toda la industria española. En este tema lo más interesante que se ha escrito está constituido por los trabajos de Coll (1985) y Coll y Sudrià (1987).

La política del carbón durante el siglo XX se ha caracterizado por un intenso proteccionismo comercial y por otras políticas de ayuda a la producción.

Gráfico 12.7 Consumo bruto de energía primaria, 1900-2001



FUENTE: Carreras, en *EH* (2005, cuadro 5.16) y más arriba Cuadro 12.9, cols. 5 y 6.

La protección arancelaria fue relativamente moderada (un 10 por 100), por lo que hasta la Primera Guerra Mundial la importación venía a significar la mitad del consumo español. La situación cambió radicalmente a partir de esos años. La falta de importaciones durante la guerra exigió un gran aumento de la producción nacional, pero también trajo consigo una fuerte alza de precios; en la posguerra demanda y producción cayeron. Fue en este momento cuando se impuso una legislación fuertemente intervencionista (que culminó en el decreto de 27 de febrero 1926) que ordenaba el consumo de carbón nacional no ya a la escuadra (que estaba obligada a hacerlo desde 1896), sino también a la industria privada en altas proporciones (ferrocarril, siderurgia, metalurgia, gas, cemento, electricidad, textil, azúcar). La consecuencia fue una progresiva disminución de las importaciones, que pasaron a tener un papel residual en el consumo español. Tras la Guerra Civil, debido a los controles del comercio exterior, la importación siguió teniendo un papel marginal hasta los años Sesenta. A partir de entonces, con la liberalización comercial subsiguiente al Plan de Estabilización, el carbón español, incapaz de competir con el carbón extranjero, que a su vez se veía en apuros ante la competencia del petróleo, arrojó la toalla. Con esta expresión pugilística se quiere decir que las compañías privadas abandonaron toda pretensión de competir e hicieron todo lo posible por ser

nacionalizadas, cosa que lograron en 1967. En esa fecha se fundó HUNOSA (Hulleras del Norte), que de hecho era la consecuencia de la compra por el INI de las empresas carboníferas asturianas. HUNOSA desde entonces se ha convertido en la carga más pesada en el balance global del INI (hoy SEPI) y sus empresas, pese a que con la crisis del petróleo en los años Setenta hubo una cierta recuperación en el consumo de carbón. Con todo, el Cuadro 12.9 pone de manifiesto el estancamiento del consumo de carbón en la economía española.

Sebastián Coll ha tratado de medir la incidencia de la protección al carbón en la economía española durante el primer tercio del siglo XX (Coll, 1985, y Coll y Sudrià, 1987, cap. VII). Sus resultados son que este coste era muy pequeño en relación con la renta nacional. Sería precipitado, sin embargo, deducir de esto que la protección fue irrelevante. En gran parte, el coste de la protección era relativamente pequeño porque la producción de carbón representaba una fracción muy pequeña dentro de la economía nacional (el 0,59 por 100 del PIB; el 2,2 por 100 del valor añadido industrial [calculado a partir de las cifras de J. Alcaide (1976)]). En relación con la propia industria carbonífera, el coste de la protección tenía una considerable entidad: representaba el 25 por 100 del valor añadido del sector. El excelente estudio de Coll pone también de relieve que, incluso entre los sectores industriales que hacían uso más intensivo del carbón (gas, cemento), el peso de este combustible no alcanzaba una tercera parte del coste total en los años Veinte y Treinta. Quizá la pregunta que debiéramos hacernos es por qué era tan pequeño el peso del sector carbonífero cuando el carbón representaba el 80 por 100 del consumo energético nacional. La respuesta es que, en vísperas de la Guerra Civil, España seguía entre los países con bajo consumo de energía por habitante (457 KEC frente a una media mundial de 729, con los países industriales consumiendo por encima de 2.000). El estudio de Coll utiliza el enfoque neoclásico estático: mide el coste de la protección en un momento determinado, con los parámetros del momento. Es posible que la verdadera respuesta al problema que se plantea esté en esos mismos parámetros: quizá el consumo energético era tan bajo a causa de la protección que se había dado al carbón. Pero la respuesta a este interrogante exigiría la construcción de un modelo contrafactual que estimase cuál hubiera sido el nivel de industrialización si el precio del carbón hubiera sido más bajo de lo que fue.

Tampoco en materia de *petróleo* fue acertada la política seguida durante la mayor parte del siglo XX. El consumo de petróleo en España no comenzó a tener importancia hasta después de la Primera Guerra Mundial. A partir de entonces creció con rapidez, aunque siguió siendo un componente menor del consumo energético total hasta mediados de siglo. Es evidente que a partir de 1918 se fue generalizando en España el motor de explosión en el

transporte y en la industria, y que éstos fueron los grandes demandantes de productos petrolíferos, siendo la gasolina el más buscado de estos productos (Tortella, 1990). Fue en 1927, en plena expansión de la demanda de hidrocarburos, cuando se instauró en España (salvo Canarias) el Monopolio de Petróleos, cuya administración se adjudicó a la CAMPSA. Como España por entonces no producía una sola gota de petróleo, el monopolio se refería a la distribución y venta de productos petrolíferos, pero incluía también «las manipulaciones industriales», es decir, el refino y la producción nacional si la hubiere. Obra emblemática de la dictadura de Primo de Rivera y de su ministro de Hacienda José Calvo Sotelo, el Monopolio de Petróleos era una institución con un «altísimo designio nacionalizador y estatista» (Calvo Sotelo, 1974, p. 155), pero con escasa justificación económica. Su historia lo prueba.

El marco jurídico del monopolio estaba lleno de contradicciones: por un lado se esperaba de CAMPSA no sólo que incrementara la recaudación, sino que creara una industria de refino de crudos, que intensificara las prospecciones, que desarrollara la producción de combustibles alternativos, y un largo etcétera. A la vez, sin embargo, los controles del Estado sobre la empresa (se trataba de una empresa privada, cuyos principales accionistas eran los grandes bancos) eran tan grandes, y los derechos de propiedad estaban tan mal definidos, que CAMPSA se resistió a llevar a cabo las misiones adicionales que la ley le asignaba, limitándose casi en exclusiva a importar y distribuir los productos que le estaban encomendados, y a cobrar y liquidar religiosamente las tasas y derechos correspondientes. CAMPSA entendía, no sin razón, que las cuantiosas inversiones que se necesitaban para crear una industria refinera y para llevar a cabo un programa de exploraciones eran muy arriesgadas por cuanto la ley podía interpretarse (y de hecho así se interpretó más tarde) en el sentido de que toda la inversión fija relacionada con el Monopolio pasaba a ser propiedad del Estado. Por otra parte, la rentabilidad de las acciones de CAMPSA durante sus primeros veinte años no fue muy alta, por lo que era también problemática la ampliación de capital que hubiera hecho falta para acometer tales empresas.

CAMPSA defraudó a su creador y se redujo «a la condición de tendero revendedor, sin competidores ni desvelos» (Calvo Sotelo, 1974, p. 155). Tal condición quedó consagrada en la Ley de 1947, que permitía al Estado realizar por sí mismo o delegar las actividades monopolizadas. Fue a partir de entonces cuando el INI, a través de la Empresa Nacional Calvo Sotelo y de REPESA (Refinería de Escombreras), instaló las primeras refinerías en la Península (CEPSA se había fundado en 1930 para explotar una refinería en Tenerife). Y desde entonces hasta 1981 la actividad petrolífera estatal (no había otra en la Península en virtud del Monopolio) mantuvo una perfecta descoordinación: de un lado CAMPSA, dependiente del Ministerio de

José Calvo Sotelo, ministro de Hacienda con Primo de Rivera, tuvo, pese a su indudable capacidad, el desacierto de instaurar el monopolio de petróleos.

Hacienda; de otro las compañías del INI, que dependía de Industria. Se careció por tanto, pese al Monopolio, de una política coherente: para Hacienda y CAMPSA lo importante era recaudar, y por tanto vender, es decir, importar. Las prospecciones, que son el único medio de lograr una verdadera independencia petrolífera, se llevaron a cabo a ritmo lento, a causa de la peculiar situación descrita y de las pocas facilidades que se daban al capital extranjero. Lo que sí se desarrolló, gracias al INI, fue una industria de refino que terminó por hacer de España un exportador neto de productos refinados.

Se ha argüido en favor de CAMPSA que, por lo menos, gracias a ella aumentó muy sensiblemente lo recaudado por la importación de petróleo. También esto es discutible. Hay razones para suponer que el sistema fiscal ordinario (aranceles e impuestos indirectos) hubiera podido funcionar tan bien o mejor que el sistema de monopolio, por cuanto la falta de competencia, como es bien sabido, desincentiva la productividad (Tortella, 1990, pp. 104 y ss.; Sudrià, 1987, p. 326).

A partir de los Cincuenta el consumo de petróleo en España se disparó como en el resto del mundo, pero en España el cambio fue más rápido, ya

que se pasó de niveles bajos de consumo relativo a niveles más bien altos en cuestión de 20 años (14 por 100 en 1950, 58 por 100 en 1970). La descoordinación política llegó a su extremo con la crisis de los años Setenta. La subida en los precios del petróleo sorprendió a las autoridades españolas, que tardaron años en tomar las medidas lógicas ante la nueva situación: repercutir en el interior los precios de los productos energéticos, tratar de elaborar un plan energético, y unificar las empresas petroleras estatales (CAMPSA incluida) bajo un organismo único: el Instituto Nacional de Hidrocarburos, desgajado del INI y como éste dependiente del Ministerio de Industria. Más tarde cuando, a partir de la entrada en la Comunidad Europea, se hizo necesario abolir legalmente el Monopolio de Petróleos, se estaba en condiciones de llevar a cabo la transformación de manera ordenada.

En 1987 se creó Repsol (el nombre provenía de un producto lubricante de Repesa, que se encontró eufónico), que agrupaba todas las empresas petrolíferas de INH menos Enagás. Por su parte, CAMPSA, el anterior coloso administrador del Monopolio, pasó gradualmente a convertirse en poco más que una marca, en tanto que una antigua marca, Repsol, se transformaba en el gigante petrolífero español. A partir de 1989 Repsol fue siendo privatizada, operación culminada unos ocho años más tarde (Tortella, Ballesteros y Díaz Fernández, 2003).

La *electricidad* es en realidad una forma intermedia de energía, que se obtiene a partir de fuentes primarias tales como el carbón, el petróleo, las caídas de agua, el viento o la luz solar. La electricidad tiene múltiples ventajas, y por eso se recurre a ella en lugar de obtener la energía directamente. Entre estas ventajas están la limpieza, el fácil transporte y distribución, la divisibilidad, y el hecho de que en casos como la energía hidráulica, la solar o la eólica el consumo directo es difícil. Los primeros usos de la electricidad fueron para la iluminación; así ocurrió en España, donde la primera central eléctrica fue la de Dalmáu y Xifra, fundada en 1875 en Barcelona. Hasta principios del siglo XX no se resolvió el problema del transporte de energía eléctrica a larga distancia por medio de cables de alta tensión, por lo que las centrales eran pequeñas y localizadas en los centros urbanos, destinaban casi toda su producción al alumbrado, y generaban a partir de motores de gas, petróleo o carbón. Cuando se hizo posible el transporte de fluido a larga distancia, la estructura de la industria cambió de forma radical. Al ser posible producir lejos de los centros de consumo pudo aumentar el tamaño de las centrales y utilizarse la energía fluvial. España tiene, dentro de Europa, buenas condiciones para la producción de energía hidroeléctrica por lo montañoso del terreno y lo pronunciado de sus pendientes, aunque la irregularidad de las corrientes es un problema.

Aparecen así a principios de siglo las grandes empresas hidroeléctricas y se inicia un proceso de radical concentración. La primera gran empresa del

sector, Sevillana de Electricidad, se fundó en 1884. En 1901 se creó la Hidroeléctrica Ibérica, que más tarde sería Iberduero, y en 1907 Hidroeléctrica Española. Todas estas empresas fueron promovidas por ingenieros y capitalistas vascos; sus campos de actuación se centraron en Andalucía occidental la primera, el Norte la segunda y la zona levantina la tercera. En 1911 se constituyeron Eléctricas Reunidas de Zaragoza (Germán y otros, 1990) y la Barcelona Traction, Light and Power. La primera amalgamó a una serie de empresas menores en Aragón. La segunda, con sede en Toronto, Canadá, era de capital multinacional y unía como objeto social a la generación de electricidad la explotación de los tranvías de Barcelona. Popularmente conocida por «La Canadiense», fue después de la Guerra Civil objeto de un sonado proceso que permitió su apropiación por el financiero Juan March (Dixonm 1985, cap. XIX), que cambió su nombre por el de FECSA (Fuerzas Eléctricas de Cataluña). Con la constitución de Unión Eléctrica Madrileña (hoy Unión Fenosa) en 1912, resultado de una fusión de empresas preexistentes, queda completado el cuadro de las grandes compañías o grupos eléctricos. La mayor empresa española de electricidad del momento, sin embargo, era una multinacional, la CHADE (Compañía-Hispano Americana de Electricidad), que tras la Guerra Mundial adquirió las instalaciones en Argentina, Uruguay y Chile de una filial de la alemana AEG. La CHADE fue creada a iniciativa del Banco Urquijo, con la participación de otros bancos y entidades españoles y extranjeros. Su presidente fue durante largo tiempo el abogado y político Francisco Cambó, y terminó por ser nacionalizada por el gobierno argentino tras la Segunda Guerra Mundial.

El consumo de electricidad aumentó con fuerza tras la Gran Guerra [25], posiblemente, como en el caso del petróleo, por dos factores: de un lado, el alza enorme de los precios del carbón; de otro, la rápida industrialización y desarrollo del transporte. Como dice expresivamente Sudrià (1987, p. 323),

> El consumidor industrial, acuciado por una demanda creciente y bien pagada, sustituyó rápidamente la máquina de vapor consumidora de carbón por la electricidad, que se le ofrecía barata y sin restricciones.

En los años Veinte y Treinta predominó la hidroelectricidad; la producción térmica servía para poco más que regularizar la producción en períodos de estiaje. Otra característica de este período es la escasa intervención del Estado: tarifas y contratos quedaban a la discreción de las partes.

---

[25] No es cierto que, como dice Tamames (1990, p. 280), siguiendo a Redonet (1961), este período fuera de estancamiento en el consumo. Entre 1915 y 1935 el aumento medio anual fue del 12,4 por 100, según las cifras de *EH* (2005). Sobre los problemas de este crecimiento, Antolín (1988, 1990) y Sudrià (1990b).

Tras la Guerra Civil hubo considerables cambios en el sector. Se iniciaron dos fenómenos paralelos e inevitables: la intervención estatal y la creciente integración. Por otra parte, el consumo siguió aumentando a fuerte ritmo y apareció el inusitado fenómeno de las restricciones. Era natural que se integrase crecientemente una industria donde hay claros factores estacionales en la producción y en el consumo, de un lado, y escasa competencia de otro. (No puede haber mucha competencia en una industria donde la red es el único canal de distribución). En estas condiciones era lógico que hubiera crecientes intercambios entre empresas y que entre ellas mismas se tendiera a cooperar para la más racional y económica explotación de la red nacional como un todo. En virtud de esta idea se creó UNESA (Unidad Eléctrica) con participación de las principales empresas, para organizar la distribución de cargas en toda la red como si de una sola unidad se tratase. Esta integración ya se había llevado a cabo en otros países (UNIE en Francia, UGBE en Bélgica).

Era también lógico que ante la creciente integración de la industria el Estado se interesase por aspectos tales como las tarifas. En esta materia el gobierno tuvo un acierto: la tendencia hacia la unificación en todo el territorio (la llamada Tarifa Tope Unificada); y un desacierto: la congelación durante más de un decenio (ahora veremos por qué). Como los costes de las distintas compañías eran diferentes, se creó en 1953 una Oficina Liquidadora de Energía (OFILE), que pagaba compensaciones a las empresas perjudicadas por la tarifa unificada. Otro aspecto de la intervención estatal fue la entrada del INI en el sector con una serie de empresas productoras de electricidad, como ENDESA (Empresa Nacional de Electricidad), ENCASO y otras. El papel del INI en el sector energético fue muy importante hasta la creación del INH, y el de la SEPI sigue siéndolo bastante todavía en el sector eléctrico.

El aumento de la demanda de energía eléctrica, en gran parte debido a las bajas tarifas, no encontró un aumento equivalente en la oferta, lo cual produjo el sorprendente fenómeno de las restricciones eléctricas: durante la larga posguerra franquista, en concreto en 1944, comenzaron tales restricciones, consistentes en cortes del fluido eléctrico durante varias horas del día, dependiendo de la demanda y del régimen de lluvias. Según Sudrià, estas restricciones no cesaron hasta 1955, con serias consecuencias sobre la producción industrial (sin contar con los perjuicios y molestias de los consumidores) que se habría visto reducida en cerca de un 7 por 100 como media durante estos años por esta causa (Sudrià, 1987). La causa inmediata de los cortes fue la escasa actividad constructora de las empresas: la potencia instalada creció muy despacio en esos años y la producción no podía abastecer una demanda en rápido crecimiento. Las razones del pequeño incremento de la potencia instalada son varias. En primer lugar, la propia congelación de las tarifas eléctricas, que hizo que, en términos reales, el precio

del kilowatio en 1950 fuera sólo un 17 por 100 de lo que había sido en 1936. Esta drástica caída del precio de venta disuadía a las compañías y les restaba medios para efectuar las necesarias inversiones. Como señala Sudrià (1987, p. 334), la razón de esta absurda política estaba en el deseo del gobierno de

> mantener la falacia de un equilibrio de precios y salarios a los niveles de 1936, que sólo se podía cumplir en aquellos sectores que actuaban bajo precios controlados y sin posibilidad de acudir al mercado negro.

En segundo lugar, las dificultades para importar equipo y el mal funcionamiento de la economía intervenida que estableció el franquismo contribuyeron también al estancamiento de la construcción. En los años Cincuenta, con la descongelación de tarifas y las menores dificultades a la importación, aumentó considerablemente la potencia instalada, a un ritmo doble al del decenio anterior. Por fin una relativa apertura y aceptación de las reglas del mercado permitieron terminar con las temidas restricciones.

El aumento de la potencia instalada se hizo en gran parte por medio de embalses hidroeléctricos en los años Cincuenta y Sesenta. Pero se fue echando de ver que la capacidad hidráulica del país llegaba a su límite, en tanto que la demanda seguía creciendo a un ritmo exponencial. Ante la rigidez de la oferta hidráulica hubo que acudir en dosis crecientes a la producción en centrales térmicas, de carbón primero, de gas-oil más tarde, nucleares y de gas ya recientemente. En 1983 el consumo de energía hidroeléctrica representaba el 9 por 100 de la energía consumida en España (proporción parecida a la de Francia o Italia, países de condiciones hídricas comparables); y la hidroelectricidad representaba en 1987 un 21 por 100 del total producido de electricidad, frente al 48 de la térmica convencional y al 31 por 100 de la nuclear. En 2001 en España la mitad de la electricidad producida se generaba en centrales térmicas convencionales, un 27 por 100 en centrales térmicas nucleares, un 18 por medio de energía hidráulica y el 5 restante por otros medios renovables (viento y células fotovoltaicas).

El papel del *gas* en el consumo energético español, aunque se remonte a mediados del siglo XIX, ha permanecido marginal hasta muy recientemente, y ello es de lamentar porque es una forma de energía limpia, de precio más bajo que el petróleo (en términos de unidades calóricas), y más abundante en nuestro entorno. También en este terreno hay que reseñar graves errores políticos que, unidos a otros factores, explican el subconsumo de esta fuente energética hasta hace pocas décadas. El bajo nivel de urbanización y de desarrollo económico, unidos al alto precio del carbón explican el bajo nivel de consumo de gas en el XIX. Esto a su vez explica la tardanza de una red de distribución adecuada.

Tras la Segunda Guerra Mundial se generalizaron nuevos tipos de gas frente al tradicional, destilado de la hulla. Aparecieron, de un lado, gases derivados del petróleo (propano, butano) o de la hulla (conocido como «gas ciudad»), y de otro el gas natural (o mineral). El gas natural es más abundante en Europa que el petróleo, y su consumo se ha desarrollado en ella consecuentemente. España no parece tener grandes reservas de gas (aunque mayores que de petróleo) pero sus vecinos sí las tienen (especialmente Argelia) y parece lógico desarrollar en ella el consumo de esta energía limpia y relativamente barata. Sin embargo, el consumo de gas natural exige una red de distribución (gasoductos); España ha carecido de esta red y hasta hace muy poco nada se hizo para paliar esta carencia. El consumo de gas empezó a aumentar en los años Sesenta, a favor de la urbanización y del mejor nivel de vida, pero los gobiernos franquistas prefirieron, sin duda por falta de visión a largo plazo, los gases de petróleo distribuidos en bombonas. Para la fabricación y distribución de estos gases y vista la inercia con que CAMPSA trataba toda innovación, se decidió confiar en una nueva empresa, cuyo capital se repartirían CAMPSA y el INI: se constituyó así Butano, S. A., en 1957. La venta del gas envasado obviaba la necesidad de inversión fija que significan los gasoductos, pero recargaba seriamente el coste variable de distribución (Sudrià, 1984). El alza posterior de los precios del petróleo puso de relieve el doble error cometido.

La empresa privada en esta materia mostró tener mejor juicio que el gobierno franquista. Catalana de Gas en 1960 entró a formar parte de un consorcio europeo para la importación de gas natural licuado argelino que se canalizaría a través de España, que en este aspecto tiene una clara ventaja locacional. Sin embargo, se encontró con la oposición inmediata del Estado, y en concreto del Monopolio de Petróleos, que durante doce largos años estorbó los esfuerzos de Catalana de Gas para introducir en España gas norteafricano[26]. Tras el fracaso del intento con Argelia, Catalana firmó un acuerdo con Libia y comenzó a importar gas natural licuado, que regasificaba en su planta de Barcelona. Cuando al final, en 1972, el gobierno decidió cambiar su política y favorecer la importación de gas natural, fue a costa de adquirir por cesión forzosa la fábrica de Catalana de Gas. Se creó entonces ENAGÁS, que se subrogó a Catalana en los contratos con Argelia y Libia. Sin embargo, hasta los años Noventa no se emprendió la construcción de una red de gasoductos conectando las principales ciudades.

[26] La hostilidad a Catalana de Gas llegó a extremos pintorescos: como subproducto de la deslicuación del gas, Catalana producía una cantidad respetable de propano, que Butano (la sociedad estatal) se negaba a comprarle, y que el gobierno no le autorizaba a exportar, por lo que en consecuencia se vio obligada a quemarlo (Durán Farell, en *El País*, 1990).

En 1991 Catalana de Gas, Gas Madrid y las empresas gasísticas del grupo Repsol con apoyo de la Caixa de Barcelona, se agruparon formando la empresa Gas Natural, que poco después absorbió ENAGÁS (aunque años más tarde se desprendió de ella). Gas Natural llevó a cabo la tarea de sustituir el gas ciudad por el gas natural, para lo cual ha adaptado y reconvertido la antigua red interior de gasoductos. Por otra parte, Gas Natural ha invertido en los yacimientos de gas argelinos y ha construido gasoductos submarinos conectando el norte de África con la Península, el primero de los cuales se inauguró en 1996. Sin embargo se sigue importando una gran parte del gas natural licuado en envases, y no sólo de Argelia (de donde proviene cerca de la mitad de nuestro consumo), sino también de Nigeria, Qatar, Noruega, y otras procedencias. Como puede verse en el Cuadro 12.9, columna 6, el crecimiento del consumo de gas natural en España en los últimos decenios del siglo XX fue explosivo. Hoy el gas natural llega a la mitad de los hogares españoles, y tiene además muchos usos industriales, entre otros la generación de electricidad, siendo una fuente casi tan limpia como la hidráulica.

13. Sector exterior, transporte y comunicaciones

1. La balanza de pagos

Las relaciones económicas de un país con el resto del mundo se sintetizan en la balanza de pagos internacionales. Ésta es un documento contable donde se registran las transacciones económicas (los ingresos y los pagos) que ha llevado a cabo un país (es decir, sus residentes) con el resto del mundo, por lo general durante un período anual [1]. El poder recoger estas relaciones internacionales en un documento contable de tal naturaleza implica ya un cierto nivel de conocimiento de las estadísticas exteriores de un país, y permite una comprensión y un análisis de las relaciones económicas internacionales muy superiores a los que pueden obtenerse de informaciones menos sistemáticas. Por ello historiadores, economistas y políticos recurren a estas balanzas para mejorar su comprensión de la realidad económica e incluso se esfuerzan por reconstruirlas para los períodos en que se carece de ellas.

Para el caso español disponemos de una serie de balanzas completas a partir 1931 (con la laguna de 1935-1939 a causa de la Guerra Civil). Desde 1959 hasta 1991 la elaboración de la balanza de pagos formó parte de las publicaciones estadísticas oficiales del Ministerio de Economía. A partir de 1991 esta elaboración ha estado encomendada al Banco de España. Para los

---

[1] Puede consultarse Tortella (1991a, capítulo 9), y Requeijo (1985), *passim*.

años anteriores a 1959 contamos con los trabajos del equipo dirigido por Santiago Chamorro, que, de una parte, publicó una versión depurada de las balanzas de los años de la Segunda República elaboradas por el Servicio de Estudios del Banco de España bajo la dirección de Francisco Jáinaga, y, de otra, construyó las balanzas de pagos del período 1940-1958 a partir de documentos oficiales, en particular de los libros de contabilidad del IEME. Nosotros mismos elaboramos, para la primera edición de este libro, una serie de balanza de pagos para el período 1931-1990 a partir de las fuentes que acabamos de citar [2]. Tenemos otra reconstrucción más reciente de la serie histórica de la balanza de pagos, llevada a cabo por A. Tena, en el correspondiente capítulo de la segunda edición de las *Estadísticas Históricas* (2005) para el período 1931-2001. Parecería, por tanto, que disponemos así de al menos dos series bastante largas, desde 1931 hasta finales del siglo XX, con la única interrupción de los años de la Guerra Civil, que, combinadas con las publicadas por el Banco de España, nos permitirían detectar los cambios estructurales de la economía española durante el siglo XX a través de sus relaciones internacionales.

Hay, sin embargo, problemas con la continuidad de las series. La mayor dificultad estriba en que los compiladores de las balanzas acostumbran a seguir las directrices del Fondo Monetario Internacional, y éste las ha cambiado varias veces de modo tan radical que en algunos casos ha afectado seriamente a la secuencia de las series. La discontinuidad es especialmente grave en torno al 1990, de modo que las cifras de Tena a partir de ese año, en sus propias palabras, «sufren una verdadera ruptura» (Tena, 2005, p. 639). Ante esta situación, hemos preferido conservar nuestras propias estimaciones para el período 1931-1990 (Gráficos 13.3, 13.4 y 13.5) y utilizar también la serie histórica (1961-2009) de balanza de pagos calculada por el Banco de España siguiendo las directrices del *Quinto Manual* del FMI, publicada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010). La representación de esta serie puede verse en el Gráfico 13.6.

Para años anteriores nuestro conocimiento es muy fragmentario. La partida comúnmente más importante de la balanza de pagos es en general

[2] Estas series fueron empalmadas y homogeneizadas para poder efectuar las comparaciones a largo plazo. Para el período de la autarquía (1940-1960) las cifras de la balanza comercial fueron sustituidas por las de la Dirección General de Aduanas, que ofrecen mayor confianza que las del IEME, utilizadas por el equipo de Chamorro. Las diferencias entre ambas series es notable, presentando la del IEME un perfil poco verosímil. Para las balanzas del tiempo de la República, Chamorro y Morales (1976); para las de la autarquía, Chamorro y otros (1975), y un interesante bosquejo histórico en Chamorro (1976).

la que mejor se conoce, la balanza comercial (esto es, la serie de pagos resultantes de la exportación e importación de mercancías). Como ya vimos en el Capítulo 5, la balanza comercial española, elaborada a partir de las estadísticas de Aduanas, se conoce anualmente a partir de 1850, y para años ocasionales desde finales del siglo XVIII, e incluso hay datos que permiten reconstrucciones parciales desde principios del XVIII. Para las otras partidas nuestro conocimiento es muy incompleto. (Prados, 2010).

El Gráfico 13.1 nos ofrece la medida más común del *grado de apertura* de la economía española, es decir, del peso que el sector exterior tenía como porcentaje de la Renta Nacional, junto a equivalente magnitud para «Europa», es decir, el conjunto formado por Alemania, Francia e Italia. En él puede observarse que el comercio exterior español en el largo período comprendido (1864-2000) ha tenido tres fases bien diferenciadas: de 1864 a 1897, crecimiento; de 1898 a 1942, fuerte contracción; y de 1942 hasta el fin del siglo XX, fuerte expansión. La evolución de «Europa» es algo diferente: la tendencia ascendente dura, con indudables fluctuaciones, durante todo el siglo XIX, hasta la posguerra de la Primera Guerra Mundial. La contracción luego es muy brusca hasta la Segunda Guerra Mundial, aunque nunca se alcanzan las cifras abismales de España. Y luego, a partir de la segunda posguerra, hay un período de expansión bastante similar al español.

Gráfico 13.1 Grado de apertura: España y Europa, 1864-2000

FUENTE: Tena, en *EH* (2005, gráfico 8.3).

En realidad, aunque en el Gráfico no se vea, las cifras españolas de Tena (2005) comienzan en 1850 y revelan una tendencia creciente, con altibajos, ya desde entonces. Parece claro que la recuperación económica de España desde mediados del XIX, unida a la paulatina disminución de las trabas al comercio, favoreció este crecimiento. En ambas series pueden observarse caídas en las cifras de mediados de los Sesenta del XIX, debidas sin duda a la crisis europea de esos años, que en España se hizo sentir con fuerza. La década de los Setenta fue de estancamiento en España, a causa de las turbulencias políticas, mientras que en Europa fue claramente expansiva. En los Ochenta, en cambio, mientras el comercio «europeo» se contrajo por la caída de los precios agrícolas y el consecuente aumento del proteccionismo, en España se dio una fuerte expansión favorecida por las importaciones de capital y las exportaciones de vino y minerales. En «Europa» el comercio se recuperó desde finales del XIX, mientras que en España comenzó entonces la gran contracción, indiscutiblemente originada en la vuelta al proteccionismo con el Arancel Cánovas de 1891. Es de notar que, aunque la promulgación del arancel vino seguida de una caída del grado de apertura, en la segunda mitad de los Noventa hubo un fuerte repunte del comercio que enmascara esa caída. Este pico fue debido a la Guerra de Cuba, que provocó una caída en la cotización de la peseta y un fuerte aumento de los intercambios. Pero fue un fenómeno pasajero. La economía española se cerró a partir de entonces, con fluctuaciones debidas a la Guerra Mundial y a la posguerra, pero con clara tendencia descendente. Esas fluctuaciones también se dieron en la economía «europea», pero con tendencia ascendente. En realidad, el comercio «europeo» no empezó a caer decididamente hasta el inicio de la Gran Depresión.

Aunque el punto más bajo en la apertura española se alcanzara en 1942, lo más llamativo es la larga cerrazón de la economía durante el decenio que siguió a la Guerra Civil. Es el bien llamado «período de la autarquía», del hambre y las penalidades. Los años Cincuenta se iniciaron con una rápida recuperación debido a una cierta liberalización económica y sobre todo a la «ayuda americana», pero pronto la inflación afectó a la competitividad y la falta de divisas provocó un nuevo estrangulamiento comercial. El caso es que dos decenios después de terminada la Guerra Civil el grado de apertura estaba muy por debajo del correspondiente a 1932, en plena Gran Depresión. El coste para España de los años de autarquía tuvo que ser muy grande. En especial los años de la Segunda Guerra Mundial hubieran podido ser una oportunidad para exportar, como lo fueron los de la Primera o los de la Segunda para Argentina. El pretexto tantas veces esgrimido de que las destrucciones de la Guerra Civil fueron la causa del estancamiento ya no resulta creíble. Hoy sabemos que esas destrucciones no fueron tan grandes y, en todo caso, que hubieran podido remediarse mucho

antes [3]. Una política económica racional hubiera permitido producir excedentes agrícolas exportables mucho antes del fin de la Guerra Mundial. Y a partir del fin de esta guerra, la obsesión autarquista y la manía persecutoria del régimen de Franco aislaron a España del gran desarrollo económico y comercial que se inició en la Europa occidental a finales de los Cuarenta. El nudo gordiano lo cortó, como sabemos, el Plan de Estabilización y fue a partir de entonces cuando la economía española entró claramente en un proceso de apertura que, pese a interrupciones como la provocada en los Setenta por la crisis de petróleo y los problemas de la Transición, o la que paradójicamente acompañó a la accesión a la Unión Europea en 1986 (en realidad fue un fenómeno europeo, como muestra el Gráfico), procedió de forma imparable hasta nuestros días. Aunque en el Gráfico no aparezca, en la primera década del siglo XXI el grado de apertura se ha mantenido aproximadamente constante.

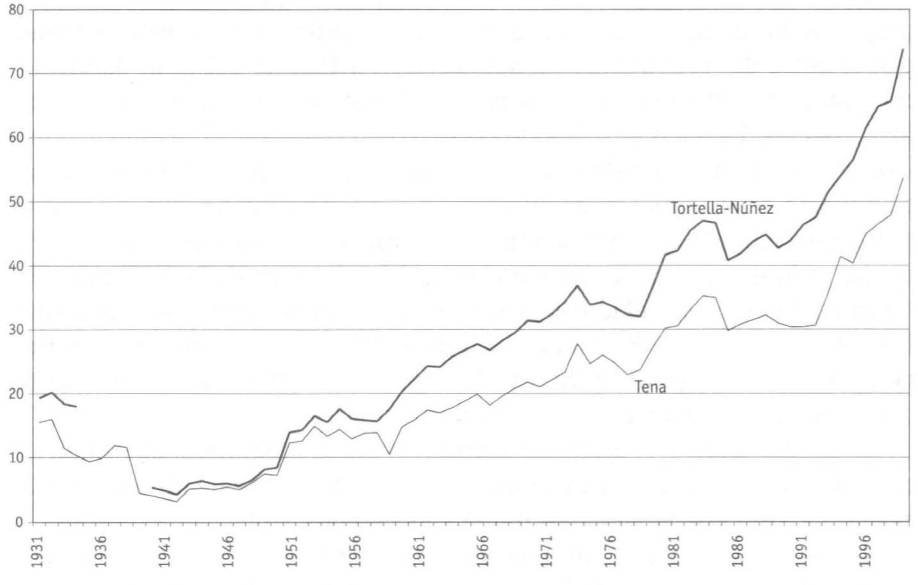
Es común estimar el grado de apertura como la proporción que significa el total de importaciones y exportaciones en la Renta Nacional, pero es más exacto medirlo por la suma de transacciones por cuenta corriente sobre la Renta, ya que éstas incluyen intercambios no sólo de bienes, sino también de servicios, como la Renta Nacional. En el Gráfico 13.2 se comparan ambas estimaciones. Puede verse en él que ambas curvas se parecen bastante aunque divergen con el tiempo. Esta divergencia significa que el comercio de servicios (lo más importante del cual es el turismo) ha adquirido una importancia creciente en nuestra economía, en particular a partir del Plan de Estabilización de 1959. También nos permite observar, por ejemplo, que el turismo se resintió mucho menos que el comercio de mercancías en la recesión de finales de los Ochenta. Asimismo, podemos advertir que el turismo tuvo un papel casi nulo durante la autarquía, lo que contrasta no sólo con los decenios posteriores, sino también con los años de la Segunda República.

La medida de lo artificial e impuesto de la política autárquica nos la da el salto que dio el comercio exterior en 1959, el año de la liberalización. El cambio de tendencia es impresionante. En diez años se pasó de una apertura un poco más del 10 a otra de casi el 25 por 100, cifra que nos devolvía a los niveles de preguerra. En términos de mercancías y servicios, el índice pasó de 17,5 a 29,5 por 100. No llegó a doblarse, pero el salto fue mayor. Los años del gran desarrollo y la gran industrialización, los Sesenta y comienzos de los Setenta, son años de espectacular crecimiento del comercio exterior, lo cual contradice abiertamente a aquellos que afirman que la industrialización necesitaba protección arancelaria.

---

[3] La recuperación de las economías alemana, italiana y francesa, por ejemplo, tras las destrucciones mucho mayores de la Guerra Mundial llevó dos o tres años; la de España mucho más de un decenio. Ver sobre estos temas Tortella y García Ruiz (2004).

Gráfico 13.2 Grado de apertura: dos estimaciones, 1931-2000

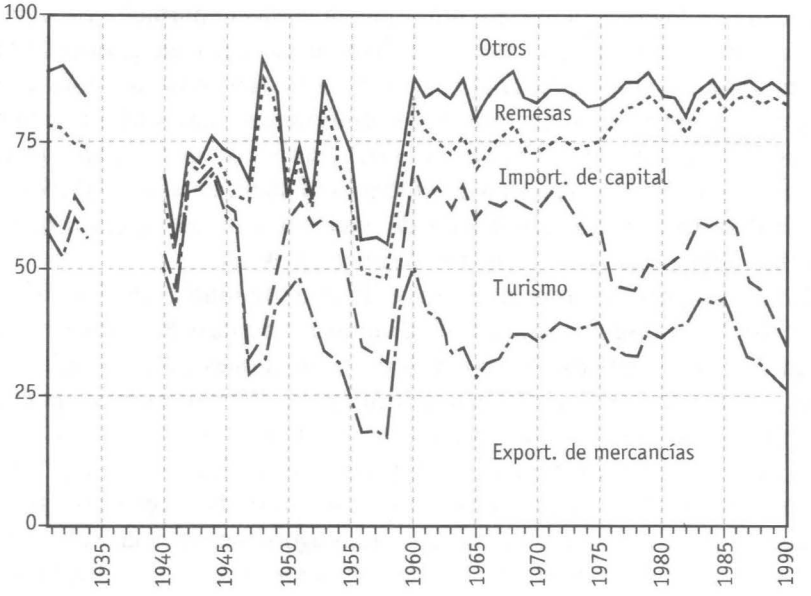


FUENTE: Tortella-Núñez: ver texto, pp. 438-439, esp. párrafo 2. Tena, en *EH* (2005, cuadro 8.8, col. 1964).

Los Gráficos 13.3 y 13.4 nos ofrecen una panorámica de los cambios estructurales operados en la balanza de pagos española a lo largo del siglo XX. Éstos han sido considerables. Pueden distinguirse *cuatro períodos*. Examinemos primero cómo evolucionan las *partidas activas* (Gráfico 13.3). En el primero, el corto lapso de la República, la exportación de mercancías representaba cerca del 60 por 100 de los ingresos exteriores; la importación de capital, en torno al 15; las remesas de emigrantes, en torno al 11, y el turismo, el 4 por 100. El restante 10 por 100 incluía especialmente la partida de fletes y la importación de dividendos, sin duda de América, donde la inversión española tenía una cierta importancia.

El segundo período es el de la autarquía, los años Cuarenta y Cincuenta, con la cesura en 1959. La primera característica de estos años es la caída de la exportación de mercancías como fuente de ingresos exteriores: aunque con fuertes oscilaciones, la exportación de mercancías pasó de un 65 por 100 en los primeros años Cuarenta al 18 por 100 a finales de los Cincuenta. Incluso en una balanza de pagos prácticamente estancada, el peso de las exportaciones disminuyó de forma espectacular. Esto, por tanto, no era solo consecuencia directa de la política de aislamiento económico, sino sobre todo de una pérdida de competitividad causada por varios factores: uno, la disparatada sobrevaluación de la peseta (se la mantenía alta por razones de

Gráfico 13.3 Balanza de pagos: principales partidas de ingresos, 1931-1990 (en porcentajes del total)



FUENTE: Ver texto, p. 438, n. 2.

prestigio mal entendido), que encarecía los productos españoles en el extranjero; otro, la bajísima productividad, consecuencia indirecta del aislamiento, que impedía importar capital físico, capital humano y técnicas; y consecuencia también del bajo nivel educativo y del intervencionismo ordenancista tan caro a aquel régimen (y tan arraigado en nuestra mentalidad). La caída de las exportaciones se vio compensada con un cierto aumento del turismo en los años Cincuenta, sin duda debido a la creciente prosperidad de Europa y Norteamérica, y a la baratura de los servicios, donde la productividad cuenta mucho menos. Hubo también entradas de capital esporádicas, como la de los años 1947 y 1948, sin duda los préstamos estatales argentinos de esos años, y las que se inician en 1953, relacionadas con el Pacto con Estados Unidos. Son años también en que la partida otros alcanza gran importancia, y dentro de ésta la de errores y omisiones. Como ocurre lo mismo en las partidas pasivas (Gráfico 13.4), la conclusión ineludible es que los estrechos controles exteriores eran sistemáticamente burlados. Es indudable que había fuertes partidas de exportación clandestina (es decir, operaciones que de un modo u otro evitaban la inspección o el registro) cuyas divisas no se repatriaban y que se empleaban para importar también clandestinamente, evitándose con ello, además de la manipulación

estatal del cambio, los engorrosos controles que casi inevitablemente impedían aprovechar condiciones ventajosas en los mercados internacionales.

Puede apreciarse un cierto cambio estructural en la balanza de pagos de la década de los Cincuenta. La importancia de las exportaciones siguió cayendo y otras partidas que más tarde habrían de tener un gran peso empezaron a hacerse sentir: los ingresos por turismo, las importaciones de capital y, en menor medida, las remesas de emigrantes. Este análisis refuerza la opinión de aquellos que ven el inicio del cambio de la economía española ya en los años Cincuenta: merced al Plan de Estabilización de 1959 se facilitó el desarrollo de las tendencias de apertura y modernización que, aunque tímidamente, ya habían aparecido años antes.

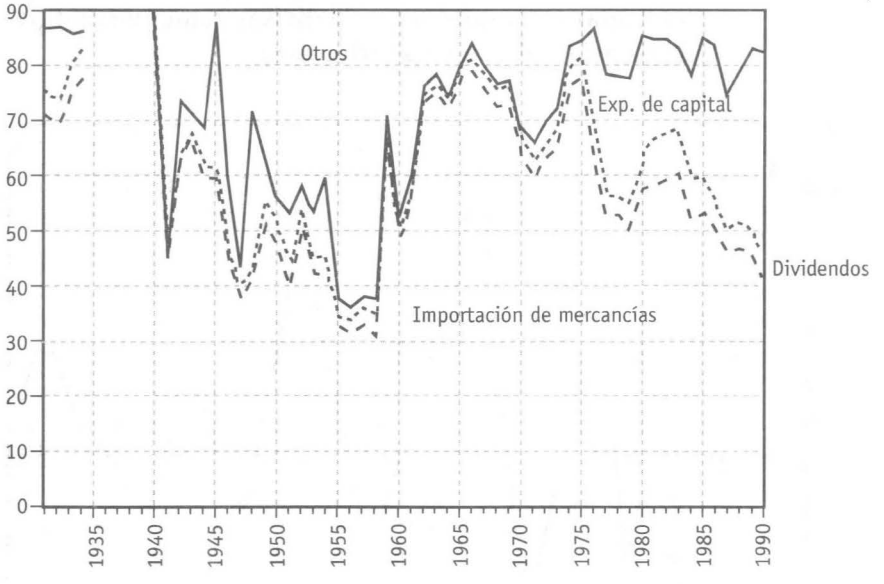
El tercer período, que podríamos llamar los años del *desarrollismo* (1959-1975), presenta características muy diferentes. En primer lugar, la balanza se hace más estable: los errores y omisiones tienen mucho menos peso, indicio de que el contrabando disminuye, entre otras cosas por la mayor liberalización del comercio y por el tipo de cambio realista. La exportación de mercancías se repone algo, pero se estabiliza a un nivel bajo, en torno al 35 por 100. El gran protagonista es sin duda el turismo, que a mediados de los Sesenta era el capítulo de mayor importancia, sobrepasando incluso a la propia exportación. La importación de capital representa cerca del 15 por 100 como media. A partir de la crisis de 1973 empiezan a cambiar las cosas: disminuye el turismo y crece la importación de capital. Otra partida muy importante en los años del desarrollismo es la constituída por las remesas de los emigrantes, que vienen a representar un 10 por 100, y cuyo peso empieza a disminuir con la crisis citada.

Es también de observar que la balanza de pagos desde el Plan de Estabilización se parece más a la de los años Treinta que a la de la autarquía, en especial la de los Cuarenta. Ya hemos visto que, pese a la Gran Depresión y a las restricciones comerciales, la economía española estaba más abierta en la Segunda República que en el «primer franquismo». Las remesas de emigrantes, las importaciones de capital, incluso el turismo, tenían más peso en tiempos de la República que durante la «ominosa década» de la dictadura franquista. Se trata de algo que también hemos visto con relación a otros sectores: la Guerra Civil y el «primer franquismo» trajeron consigo una radical regresión en la economía española, una especie de salto atrás a la autarquía y a la producción primaria, regresión que no comenzó a rectificarse hasta la década de los Cincuenta. La impresión que produce el Gráfico 13.3 es de una continuidad básica entre los años Treinta y los Sesenta, con una larga y anómala interrupción durante los Cuarenta y los Cincuenta.

El cuarto período comienza con la crisis de 1973 y el fin de la dictadura en 1975. En estos años se observa una cierta recuperación de la importancia de las exportaciones, pero esta tendencia se invierte a partir de 1985. La

importancia del turismo se recupera algo a partir de 1981, pero no recobra la pujanza relativa de veinte años antes. El protagonista de este último período es sin duda la importación de capital, que hacia 1990 es la partida activa más importante de la balanza, alcanzando a cerca del doble de las exportaciones [4]. Esta situación, que permitía mantener a la peseta sobrevaluada, creó durante unos años una sensación engañosa de euforia económica en un país con una excesiva tasa de inflación y, por tanto, con escasa y decreciente competitividad internacional; la caída en picado de las exportaciones era la prueba palmaria de este deterioro. La vuelta a la dura realidad (para los españoles y para los inversores extranjeros) tuvo lugar en medio de las celebraciones del quinto centenario del descubrimiento de América, en septiembre y octubre de 1992. La peseta se desplomó en los mercados internacionales: se hizo necesaria una política de ajuste para luchar contra la inflación y mantener las exigencias económicas mínimas de nuestra pertenencia a la Unión Europea.

Gráfico 13.4 Balanza de pagos: principales partidas pasivas, 1931-1990 (en porcentajes del total)



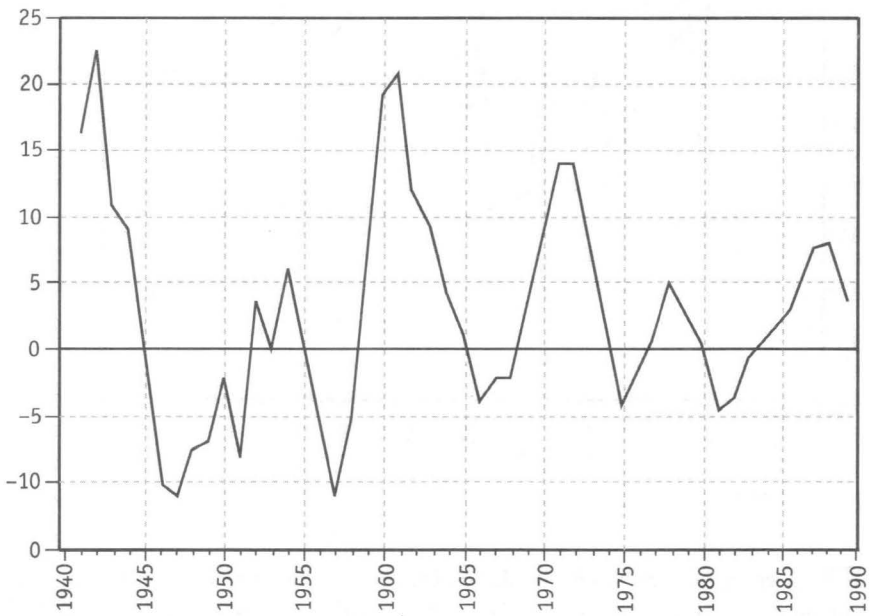
FUENTE: Ver texto, p. 438, n. 2.

[4] España constituye en la década de los Ochenta el caso típico de lo que se conoce como un país «deudor joven», con déficit en la balanza en cuenta corriente y fuertes importaciones de capital.

El Gráfico 13.3 pone en evidencia otro fenómeno bien conocido a través de las cifras de Renta Nacional y de mano de obra: la creciente terciarización de la economía española. Las exportaciones de mercancías, que son producto de los sectores primario y secundario, han disminuido drásticamente, y han sido sustituidas en parte por exportaciones de servicios (turismo y remesas de emigrantes).

La evolución de las principales partidas pasivas (los pagos) de la balanza se muestra en el Gráfico 13.4, que revela mucho mayor continuidad que en los ingresos. Durante la mayor parte del período considerado (en concreto, hasta 1975) la importación de mercancías tuvo mucho mayor peso en el pasivo que las exportaciones en el activo de la balanza. Durante la República y en el período del desarrollismo vino a representar las tres cuartas partes de los pagos internacionales, con las naturales oscilaciones. Pese a las apariencias, esa proporción no debió bajar mucho durante el período de la autarquía, aunque parte de esas importaciones quedaran enmascaradas por el contrabando. A partir de 1975 la participación de las importaciones en el total de pagos comienza a descender suavemente y a ser complementada

Gráfico 13.5 Saldos monetarios de la Balanza de pagos, 1940-1990 (entradas (+) o salidas (–) de divisas como porcentaje de pagos totales, medias trienales)



FUENTE: Ver texto, p. 438, nota 2.

por la creciente exportación de capital, síntoma inequívoco de una cierta progresiva «madurez» de la economía española. También adquiere más importancia la exportación de dividendos, consecuencia del gran crecimiento de la importación de capital.

El Gráfico 13.5 también nos ofrece una magnitud muy expresiva, en cierto modo la resultante de la evolución de todas las demás partidas de la balanza: se trata de los saldos monetarios, es decir, las entradas o salidas en la reserva de divisas en el período 1940-1990 (estos movimientos resultan insignificantes en las balanzas de los años Treinta). Hemos recurrido a las medias móviles trienales para simplificar la interpretación. Aquí pueden apreciarse dos grandes períodos: antes y después del Plan de Estabilización de 1959. En el período de la autarquía la crisis de balanza de pagos es evidente a partir de los años excepcionales de la Guerra Mundial, en que hay superávit comercial debido precisamente al conflicto. Lo que sigue al fin de la guerra es un estado de déficit crónico aliviado tan sólo por las importaciones de capital tras la firma de los Pactos Hispano-Norteamericanos. Resulta así muy clara la motivación de ese giro copernicano en la política económica (en particular la comercial) que fue el Plan de Estabilización. Los repetidos saldos negativos (que probablemente fueron mayores por las exportaciones clandestinas de capital a que antes nos referimos) agotaron la reserva de divisas, de modo que el país en 1959 hacía frente a una dura alternativa: dejar de importar o suspender pagos. En palabras de un protagonista (Fuentes Quintana, 1986, p. 141):

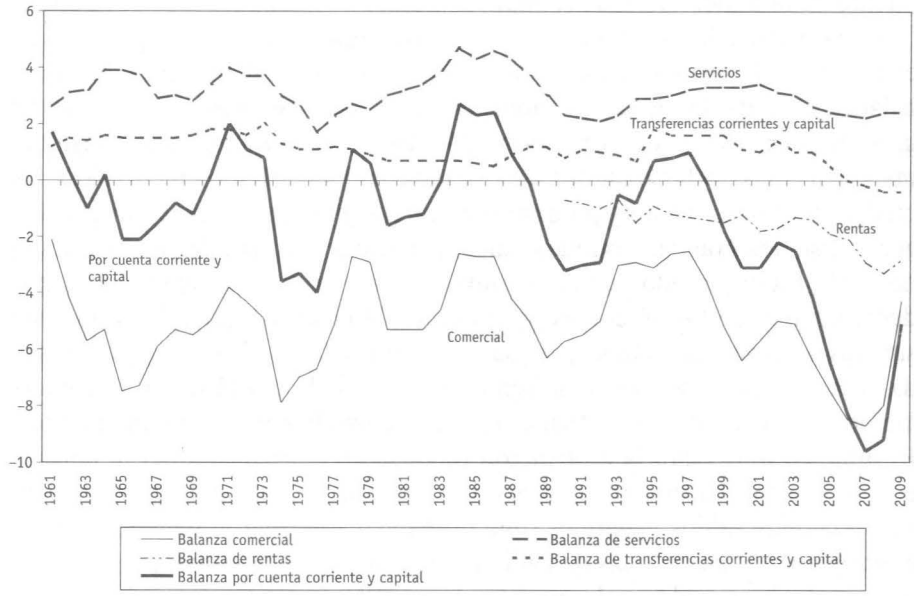
> De los 57 millones de dólares oro [que nos quedaban], 54 de ellos eran reserva-oro del Banco de España que exigían una ley especial para su movilización y esa cifra equivalía a las importaciones de un mes. Ahora bien, si se acudía al conjunto de cifras netas la posición deudora de España era aún peor.

Fue la situación desesperada a que nos había llevado la autarquía, y no la omnisciencia del dictador, lo que le indujo a acceder a regañadientes a las propuestas de los reformadores.

El gráfico muestra con claridad el éxito del Plan, que cambió de forma radical el signo de la balanza. A partir de entonces las salidas (finales de los Sesenta, mediados de los Setenta, principios de los Ochenta) no fueron ni muy grandes ni muy duraderas: las entradas fueron mayores y más frecuentes. La reserva de divisas no dejó de crecer desde entonces. Los efectos retardados de las dos crisis del petróleo, 1973 y 1979, son bien visibles, sin embargo.

Por último, el Gráfico 13.6 nos ofrece otra visión de la balanza de pagos española basada en la serie histórica del Banco de España con la metodología del último manual del FMI. En los Gráficos 13.3 y 13.4 se representan las

Gráfico 13.6 Balanza de pagos: saldos de las principales cuentas, 1961-2009 (como porcentaje en PIB)



FUENTE: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010).

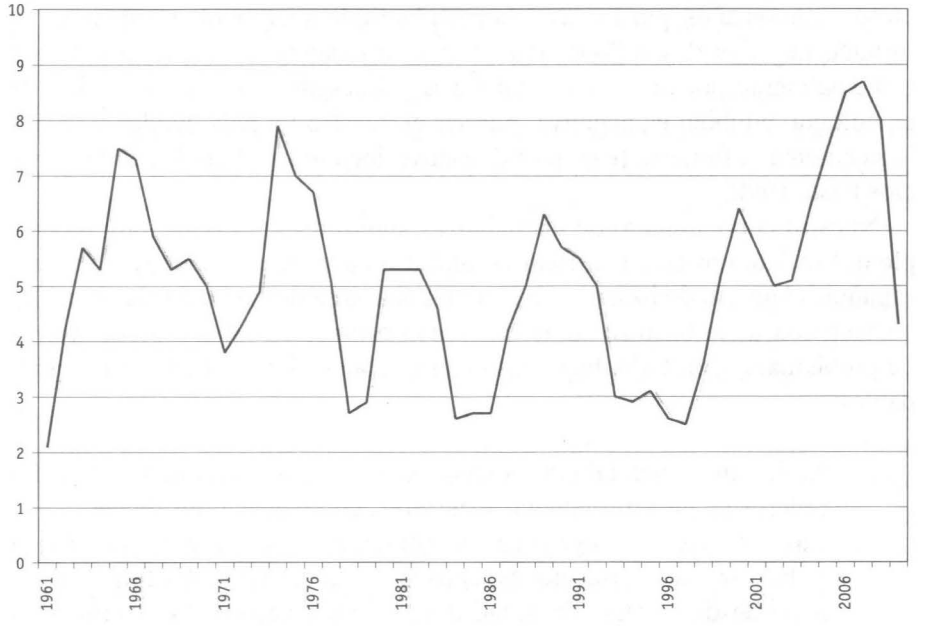
principales partidas de la balanza de pagos, en el primero de estos gráficos los ingresos y en el segundo los pagos, todo ello en términos de porcentajes de la suma total de la balanza (= total de ingresos = total de pagos). En el Gráfico que estudiamos ahora representamos los saldos (= ingresos – pagos) como porcentaje del PIB, formato que nos brindan la estadísticas del Banco de España.

La curva más importante es la de trazo más grueso, el saldo total de la balanza por cuenta corriente y de capital (transacciones y préstamos). Este saldo nos indica la posición deudora o acreedora de nuestro país al acabar cada ejercicio anual. Es interesante observar que, para el período 1961-1990 los picos y los valles se corresponden aproximadamente (no podía ser de otra manera) con los del Gráfico 13.5. Los picos implican entradas de oro y/o divisas y los valles traen consigo las correspondientes salidas. Quizá lo más notable (y alarmante) de este gráfico sea la evolución de la balanza de pagos en el primer decenio del siglo XXI. Aunque en la segunda mitad del XX la balanza tiene más años en negativo que en positivo (lo cual a la larga redundaba en pérdidas de oro o divisas, o en un aumento de nuestra posición deudora a largo plazo),

aproximadamente cada quinquenio tenía lugar una corrección y un retorno, por breve o pequeño que fuera, a la posición acreedora. Sin embargo, desde finales del siglo XX no ha habido un solo año en que la balanza haya concluido en positivo (llevamos once años en déficit) y la cuantía relativa (y, *a fortiori*, absoluta) de ese déficit ha ido en aumento de manera casi constante hasta aproximarse peligrosamente al 10 por 100 del PIB en 2007. Y si los déficits se han moderado un poco en los últimos años, ello se debe a la larga crisis que padecemos, crisis que a su vez se ha visto agravada por la situación de vulnerabilidad en que este persistente déficit exterior nos ha situado. Se ha reprochado a Estados Unidos la responsabilidad que su déficit exterior tuvo en el desencadenamiento de la crisis, pero eso, desde España, implica ver la paja en el ojo ajeno y no viga en el propio.

El gran lastre de la balanza de pagos española es la balanza comercial, es decir, el comercio de mercancías. España tiene una larga tradición de déficit comercial, no ya en la Edad Contemporánea, sino «desde su formación como país» (Maluquer de Motes, 2008, p. 29), que compensó en la Edad

Gráfico 13.7 Déficit de la balanza comercial, 1961-2009 (como porcentaje del PIB)



FUENTE: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010).

Cuadro 13.1 Estructura del comercio exterior español, 1922-2009 (en porcentajes)

	1922	1929	1935	1942	1951	1965	1973	1978	1985	2009
EXPORTACIONES										
Agric. y alim.	57	61	67	51	53	48	30	20	15	16
Quim. plást. caucho	8	4	7	9	6	9	8	10	11	15
Metal. y sus manuf.	11	7	5	6	10	6	11	16	15	11
Maquinaria	0	0	1	1	2	5	10	12	12	16
Equipo transporte	—	—	—	—	—	5	12	14	15	22
(Automóviles, cam.)	—	—	—	—	—	(2)	(6)	(10)	(13)	(17)
Otros	24	28	20	33	29	27	29	28	32	20
Total exportaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
% Autom./eq. transp.	—	—	—	—	—	41	47	77	86	78
Total Ind. pesada	19	12	13	16	18	25	40	51	53	64
IMPORTACIONES										
Agric. y alim.	22	23	17	36	21	21	18	17	11	11
Quím. plást. caucho	4	12	16	15	15	11	12	11	10	15
Metal. y sus manuf.	4	6	6	4	6	14	9	6	7	7
Maquinaria	2	18	18	13	17	23	21	15	15	18
Equipo transporte	—	—	—	—	—	4	6	4	5	15
(Automóviles, cam.)	—	—	—	—	—	(2)	(3)	(3)	(5)	(12)
Petróleo y deriv.	2	5	5	5	12	10	13	28	36	16
Otros	66	36	38	27	29	17	21	19	18	18
Total importaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
% Autom./eq. transp.	—	—	—	—	—	66	54	81	85	80
Total Ind. pesada	10	36	40	32	37	52	48	36	37	55

Nota: el signo — significa carencia de datos.

FUENTE: Calculado a partir de *AE*, INE (1958), Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010).

El papel de la agricultura mediterránea en el comercio exterior durante la primera mitad del siglo puede apreciarse a partir del Cuadro 13.2, que nos ofrece la exportación de las partidas más importantes de ese tipo de agricultura como porcentaje de las exportaciones totales. En total, durante el período 1900-1955 el peso medio de las exportaciones mediterráneas (fruta fresca más aceite de oliva, excluyendo por tanto vino y hortalizas) dentro del total de las exportaciones fue nada menos que un 23 por 100. Esto se conseguía con un 3 por 100 de la superficie cultivada, que incluía, naturalmente, la destinada a producir para el consumo interior.

Cuadro 13.2 Exportaciones de frutas frescas y aceite de oliva como porcentaje de las exportaciones totales, 1905-1950 (medias quinquenales)

	Naranjas	Cítricos	Fruta	Fruta + Aceite
1905	6,4	6,5	10,8	14,4
1910	6,1	6,2	11,2	15,3
1915	4,3	4,4	8,3	13,5
1920	4,8	5,0	10,6	17,0
1925	10,7	10,9	18,5	24,5
1930	14,2	14,6	22,9	33,0
1945	5,3	6,2	13,1	16,3
1950	5,9	6,9	13,4	19,5

FUENTE: Calculado a partir de INE (1958).

El crecimiento de la industria del automóvil se refleja bien en las cifras de comercio exterior. Hasta el Arancel de 1960 no se distingue el equipo de transporte de la maquinaria en general, pero a partir de entonces puede seguirse la rápida subida de esta partida, que está crecientemente compuesta por automóviles. También aparece este renglón entre las importaciones, pero su peso es menor aquí. Aún en 1965 está claro que se importaban más automóviles que se exportaban, ya que, aunque las proporciones eran las mismas, las exportaciones totales eran, como sabemos, mucho menores que las importaciones (en ese año en concreto, aquéllas eran tan sólo un tercio de éstas, por lo que podemos decir que se importaron unas tres veces más automóviles que se exportaron). En 1973 se importó aproximadamente la misma cantidad de automóviles que se exportó (ya que las importaciones totales doblaron a las exportaciones) y a partir de entonces ha habido exportación neta de automóviles.

En el lado de las importaciones es de notar, en primer lugar, la proporción estable de las de alimentos, que aparte de la fuerte subida durante los Cuarenta (los años del hambre) muestran una notable regularidad en torno al 20 por 100, con una suave tendencia a la baja a partir de los Setenta, debida al crecimiento de otras partidas, como los bienes de equipo y, en los últimos años, el petróleo. Los bienes de equipo (industria pesada) también muestran una considerable regularidad en torno al 35 por 100, con la excepción del atípico año de 1922 y de un fuerte crecimiento en los años de la rápida industrialización, los Sesenta y primeros Setenta. Es de notar la fuerte subida de la importación de automóviles, partida de la que casi la mitad son «componentes», es decir, piezas para el ensamblaje. Es bien sabido que la industria del automóvil es en gran parte multinacional, y está integrada de modo que distintas piezas se fabrican en diferentes países, para ensamblarse luego, según los diferentes modelos, en una fábrica u otra. En definitiva, esta evolución de las importaciones es muy natural dado que el siglo XX es testigo de la modernización económica del país (proceso que ha continuado en la primera década del XXI) y la importación de equipo es inversión productiva fundamental. El reciente aumento de la importación de automóviles refleja además la mejora del nivel de vida. La importación de bienes de equipo, que ha vuelto a crecer recientemente, parece traslucir una nueva oleada de tecnificación industrial. Por último, vale la pena señalar la drástica reducción reciente en el peso de las importaciones de petróleo y derivados, que sin duda obedece a múltiples causas: de un lado, a la fuerte caída del precio de estos productos como efecto de la reciente crisis mundial; de otro, a los efectos de la propia crisis, que reduce la demanda de productos energéticos; y, por último, a una creciente eficiencia energética, fruto sin duda de las fuertes subidas de los precios del petróleo en los pasados años Setenta y en el primer decenio del siglo XXI [5].

En general, los grandes aumentos de la importación de petróleo y derivados han coincidido con los períodos de expansión. Tras un crecimiento rápido en los años Veinte, la Gran Depresión, la Guerra Civil y la depresión de los Cuarenta (complicada en España por las dificultades con los Aliados, que controlaban la mayor parte de la producción de hidrocarburos) mantuvieron la importación de petróleo —y por tanto su consumo— en una tendencia descendente, ya que la proporción se mantuvo constante mientras el volumen de comercio exterior caía. La recuperación del crecimiento en la segunda mitad del siglo produjo un alza espectacular de la demanda de productos petrolíferos, que la crisis de 1973 no parece haber hecho nada por mitigar. Aquí las cifras del Cuadro 13.1 enmascaran fluctuaciones año

[5] Acerca del papel clave de la importación de bienes de equipo, en especial en los difíciles años Cincuenta, ver Capítulo 12.

a año. Ocurrió aproximadamente lo siguiente: en un primer momento tras la crisis (1973-1977) las autoridades españolas hicieron muy poco para limitar el consumo, al no repercutir en el interior las subidas de precios del crudo. Las importaciones en unidades físicas siguieron creciendo y aún más lo hicieron en términos monetarios por la subida meteórica de los precios. Cuando por fin subieron los precios *interiores* a partir de 1977, la segunda subida de los precios del crudo en 1979 hizo que siguiera creciendo la factura petrolífera pese a una progresiva limitación de las importaciones en términos físicos. Éstas se estancaron durante los Ochenta. A partir de mediados de esta década la factura del petróleo empezó a descender muy rápidamente porque a la caída de los precios de entonces se sumó una leve caída en las unidades importadas. A partir de los Noventa volvieron a subir las importaciones de petróleo, pero menos que el consumo total de energía. Las subidas de precios al comenzar el siglo XXI volvieron a encarecer la factura del petróleo, pero, como hemos visto, la crisis iniciada en 2007 cambió de nuevo las tornas.

El Cuadro 13.3 muestra la distribución geográfica de las exportaciones españolas. De él se desprende la estrecha dependencia de nuestras exportaciones con respecto de los mercados europeos, y en especial de los países vecinos. A la tradicional relación con Francia e Inglaterra se suma en el siglo XX la creciente importancia de Alemania y Estados Unidos, con Italia como tercer país europeo en volumen (recientemente sobrepasado por Portugal). Las tendencias seculares más importantes son el descenso del Reino Unido, el ascenso de Estados Unidos (hasta la década de los Setenta) y la creciente diversificación geográfica, que se desprende del hecho de que los siete países europeos tengan una posición ligeramente en declive.

Sin embargo, es evidente que la adhesión de España a la Unión Europea en 1986 constituyó una clara divisoria, un corte en las tendencias de nuestro comercio de exportación. La Unión ha actuado como un vórtice de atracción tras la caída de las barreras comerciales. Así, unos diez años después de la entrada en la Unión nuestro comercio con los siete de las mayores economías europeas había pasado del 48 al 66 por 100 de nuestras exportaciones. La tendencia a la diversificación se había invertido: nuestras exportaciones a todos los países europeos del cuadro aumentaron absoluta y relativamente en el decenio que siguió a la adhesión. Es notable en especial el salto de nuestras ventas a Portugal, que casi se cuadruplicaron en términos relativos. Con todo, en los últimos años parece haber tenido lugar una cierta vuelta a la diversificación, a tenor de lo que expresa la última línea del cuadro. El peso de todos y cada uno de los siete países ha retrocedido ligeramente en nuestras ventas al exterior. Por lo que respecta a nuestras exportaciones al gigante norteamericano, aunque desde los años Cincuenta Estados Unidos y Europa parecían ser sustitutos como mercados

Cuadro 13.3 Distribución geográfica de las exportaciones españolas, 1915-2009 (en porcentajes de la exportación total)

	Francia	Reino Unido	Alemania	Italia	Portugal	Bélgica	Holanda
EXPORTACIONES							
1915-1918	38,9	18,6	0	5,3	2,1	0	0,6
1931-1935	17,1	23,6	10,1	4,5	1,1	4,6	4,7
1941-1944	2,5	18,5	29,8	6,9	2,0	0,6	0,6
1951-1955	9,1	16,6	11,1	2,1	0,7	3,9	4,4
1961-1963	9,9	15,5	13,6	7,4	1,4	2,8	3,9
1971-1972	11,6	8,4	12,0	5,7	2,8	2,4	5,0
1980-1984[a]	15,3	7,7	9,4	6,2	2,5	2,5	4,7
1995-1999	19,4	8,4	13,9	9,2	9,2	6,5[b]	
2009	19,1	6,3	11,1	8,2	9,1	2,8	3

[a] Falta el año 1981 [b] Bélgica, Holanda y Luxemburgo

FUENTE: Tena, en *EH* (1989 y 2005), y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010).

para los productos españoles (cuando bajaba la parte del uno subía la del otro), en total la proporción combinada de ambos mercados también mostraba una tendencia descendente, lo cual confirmaba esa tendencia a la diversificación, que sin embargo se redujo (quizá sólo de forma temporal) con la entrada de España en la Unión Europea. La relación con Estados Unidos se vio sin duda privilegiada en la época franquista por las dificultades comerciales que España tenía con la Europa democrática. La transición a la democracia invirtió estas relaciones, pero durante un tiempo se observó esta complementariedad. Desde 1986, no obstante, nuestras exportaciones a Estados Unidos han crecido muy despacio, a mucho menor ritmo que las exportaciones totales.

En cuanto a fluctuaciones, es interesante señalar lo atípico del período inicial, que, por ser bélico, excluye como mercados a países como Alemania, Bélgica y Holanda, y en cambio agranda la relación con la vecina Francia. Durante la Segunda Guerra Mundial, en cambio, Alemania, nuestro aliado, se llevaba cerca del 30 por 100 de nuestras exportaciones. Los países ocupados (Francia, Bélgica, Holanda) importaron muy poco de España, aunque muy posiblemente hubiera reexportaciones alemanas hacia ellos. Por último, parte de la diversificación que tuvo lugar de los Cincuenta a los Setenta (la exportación combinada a los ocho países de la tabla se reduce del 69,1 en los Cuarenta al 55,5 por 100 en los Ochenta) se debió a la crisis del petróleo, que enriqueciendo a los miembros de la OPEP, los convirtió en mayores mercados para nuestras exportaciones.

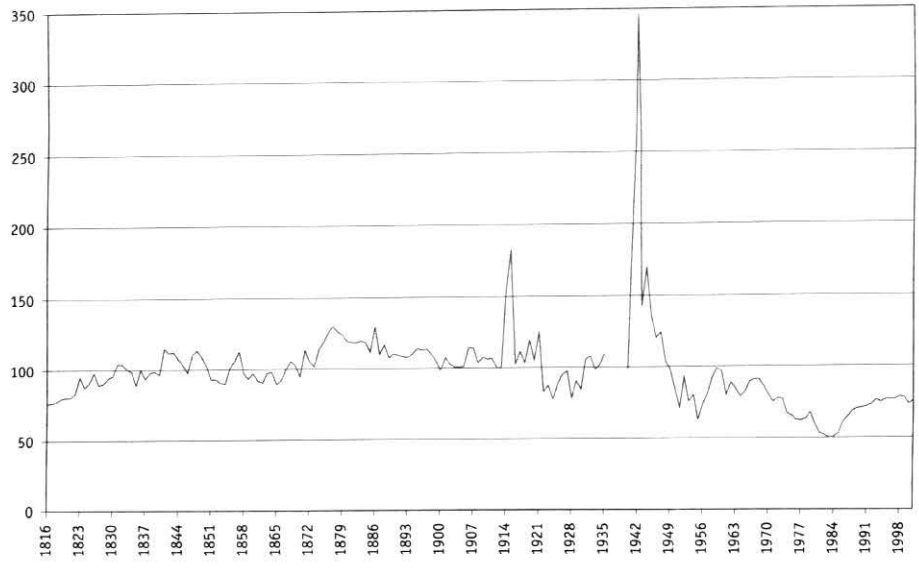
3. La relación de intercambio

En tanto que esta variable mejoró para España durante la mayor parte del siglo XIX, parece haber empeorado en el XX (en realidad, desde las últimas décadas del XIX), como muestra el Gráfico 13.8. Esta cláusula algo dubitativa («parece») se debe a que el índice de Tena aquí reflejado es el de «relación de intercambio neta», es decir, simple; en otras palabras, un sencillo cociente de índices de precios (el de precios de exportación partido por el de precios de importación). Teniendo en cuenta los problemas que presentan las estadísticas de comercio exterior [6], y los graves problemas monetarios y de tipo de cambio que experimentan todos los países en el siglo XX, este índice puede contener inexactitudes y fluctuaciones poco representativas, como ahora veremos, y sería de desear la confección de otros comparables con fines de refinamiento y contraste. Se trata de un índice muy

[6] Véase Tena (1985) y Prados (1981), con las soluciones casi definitivas a unos problemas largamente planteados. El índice en Tena, en *EH* (2005, cuadro 8.5).

sensible a las fluctuaciones a corto plazo, como se observa con los picos de 1915 y 1941, relacionados con las oscilaciones de precios debidas a las guerras mundiales. Hemos de prestar, por tanto, mayor atención a los movimientos a medio y largo plazo. No hay duda, en todo caso, de que la tendencia es descendente desde finales del siglo XIX. La causa de este descenso puede verse, al menos en parte, en la fuerte restricción del comercio exterior a partir sobre todo de 1892; en particular, la restricción de las importaciones hacía que la demanda de lo importado fuera muy inelástica, porque se adquiría casi exclusivamente lo indispensable. Cuando se eliminan las restricciones, el importador y el mercado pueden escoger y ser más exigentes en materia de precio. Esto quizá sea lo que explica la mejora transitoria que se observa en las relaciones de intercambio a partir de la liberalización de 1959, mejora que se interrumpe en 1973 a causa de la crisis del petróleo. La caída casi ininterrumpida a partir de entonces se debe sin duda a la inelasticidad de la demanda de productos petrolíferos. El aumento de los precios de los hidrocarburos hizo caer el índice simple de relaciones de intercambio, no sólo en España, sino en todos los países importadores de estos productos. Otro elemento distorsionador en este tipo de índice lo constituyen las devaluaciones (revaluaciones), que tienden a encarecer (abaratar)

Gráfico 13.8 Relaciones reales de intercambio netas de España, 1816-2001 (1913 = 100)



FUENTE: Tena, en *EH* (2005, gráfico 8.7).

los productos extranjeros, y por tanto a deteriorar (mejorar) las relaciones de intercambio simples. Por eso el efecto favorable sobre estas relaciones que tuvo la liberalización de 1959 se vio contrarrestado por la fuerte devaluación que acompañó al Plan de Estabilización.

En la primera mitad de siglo XX las fluctuaciones en la relación de intercambio son considerables, pero la tendencia descendente resulta explicable en términos de cambios seculares en los mercados mundiales. Desde los años Ochenta del siglo XIX se produce una tendencia a la baja en los precios relativos de las materias primas (primero productos agrarios, una década más tarde también los minerales). España, como exportadora de productos primarios debe verse afectada por esta tendencia. Se observa, sin embargo, una mejora en los años Veinte del siguiente siglo (en concreto desde 1924) debida, al menos en parte, a las estabilizaciones monetarias del período, que moderaron los precios europeos frente a los españoles. Por otra parte, el fuerte deterioro de las relaciones de intercambio durante las dos Guerras Mundiales y posguerras se debe al efecto contrario: tras un tirón de los precios interiores, las inflaciones bélicas hicieron crecer los precios en los otros países europeos con más rapidez que en España.

La mejora transitoria de la relación de intercambio en los años Sesenta debe también atribuirse al cambio de la estructura económica y comercial española que hemos visto más arriba. En un mundo en que los precios relativos de las materias primas tienden (en general y con excepciones, como ha demostrado el mercado del petróleo en los años Setenta y Ochenta del siglo XX y en los primeros años del XXI) a bajar, la transición hacia una economía industrial y de servicios debía tender a mejorar la relación de intercambio. Sin embargo, desde los años Setenta lo decisivo para esta relación de intercambio simple ha sido lo ocurrido en el mercado de los hidrocarburos al que acabamos de hacer referencia. Así se ve en el caso español. La fuerte caída a partir de 1973 se debió al alza en los precios del petróleo. Por el contrario, la tendencia se invirtió a partir de 1983, cuando estos precios empezaron a caer. Sería interesante estudiar una medida más refinada de las relaciones de intercambio, tales como las relaciones factoriales, que ponderan los índices de precios por la productividad en los sectores de exportación. En todo caso, la relaciones de intercambio van perdiendo importancia explicativa a medida que un país se desarrolla, porque su comercio se diversifica, de un lado, y porque su productividad aumenta, de otro. La diversificación comercial tiende a mejorar sus relaciones de intercambio, como vimos antes, pero sus mejoras productivas tienden a «empeorarlas». Este empeoramiento, no obstante, es ilusorio, porque lo que indica es una mejora de la competitividad. Es natural, por consiguiente, que a medida que un país se desarrolla sus relaciones de intercambio caigan. En definitiva, eso es lo que pasó en España en el siglo XX.

4. Transporte y comunicaciones

Éste es un subsector que sufrió grandes transformaciones en el siglo XX y sigue experimentándolas en el XXI, tanto en España como en el resto del mundo. El progreso técnico ha sido aquí decisivo y ha revolucionado varias veces el modo en que se transportan personas y mercancías, y el modo en que se efectúan las comunicaciones interpersonales a todas las distancias.

4.1 El ferrocarril

Por las razones que vimos en el Capítulo 5, el negocio ferroviario resultó en la España del siglo XIX una decepción para los políticos y los hombres de negocios que habían puesto sus esperanzas en este medio de transporte como impulsor del desarrollo económico y como inversión muy rentable. Ni el ferrocarril resultó el agente cuasimilagroso portador del desarrollo económico, ni los magros beneficios de las compañías ferroviarias remuneraron a los inversores como éstos habían esperado. No quiere ello decir que el ferrocarril no tuviera un efecto beneficioso y contribuyera en cierta medida al desarrollo económico, pero ello de una manera más lenta y pausada de lo que esperaron sus más ardientes partidarios.

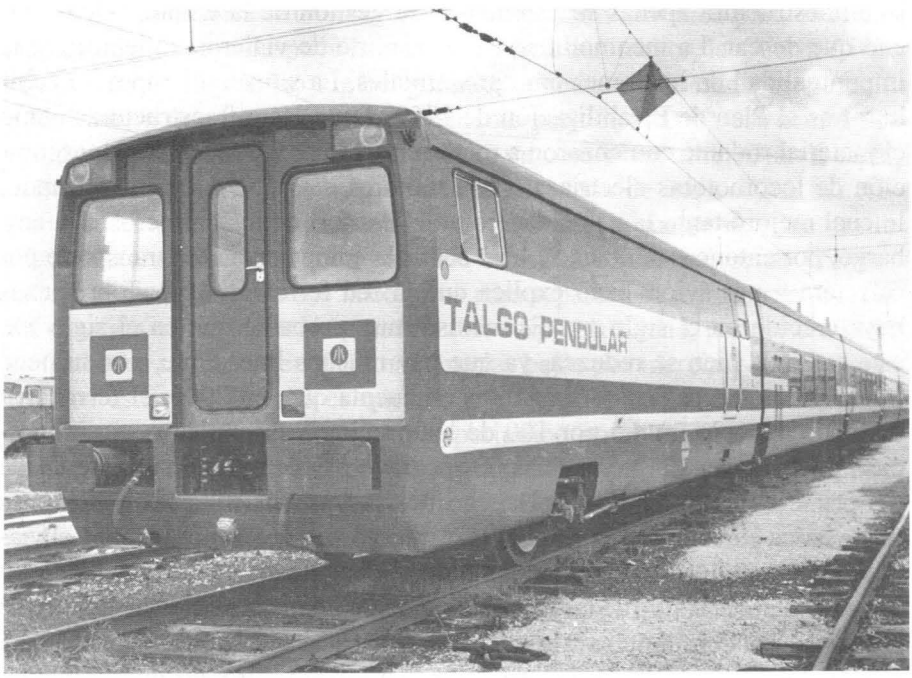
La Primera Guerra Mundial resultó una divisoria fatídica para el ferrocarril español, como después lo sería, en grado aún mayor, la Guerra Civil. A pesar de que España no fue beligerante, la demanda de transporte creció de tal manera que la red quedó gravemente perjudicada. La estructura del capital y la mala calidad de la infraestructura colocaban al ferrocarril español en una disyuntiva ominosa: si caía la demanda de tráfico, sus beneficios se resentían; pero si aumentaba la demanda, lo que se resentía era la infraestructura. Como en todo caso los beneficios eran bajos, las compañías carecían de los recursos necesarios para reparar esa infraestructura. En esta cuestión el Estado tenía considerable responsabilidad, porque era él el que fijaba las tarifas, y tendía a mantenerlas bajas por inercia y para favorecer a los usuarios. El caso es que durante los años de la Guerra Mundial hubo una considerable inflación que perjudicó notablemente a los ferrocarriles cuyas tarifas no pudieron aumentar en proporción, lo cual incidió gravemente sobre su cuenta de resultados. Consecuencia de todo esto fue que las compañías salieran del período bélico en una lamentable situación de pérdidas. Entretanto, su accionariado había cambiado durante la guerra: los accionistas extranjeros, en su inmensa mayoría franceses, vendieron, y los bancos españoles los sustituyeron. Éstos presionaron al gobierno en busca de ayudas, cosa que lograron, pero a cambio de ir perdiendo independencia. Durante el período de entreguerras hubo un continuo tira y afloja

entre el gobierno y las compañías: éstas hubieran querido la nacionalización del sector, con lo cual los accionistas (los bancos llevaban la voz cantante) se hubieran deshecho de su poco rentable inversión, que hubieran endosado al Estado mediante lo que esperaban sería una satisfactoria indemnización. Los distintos gobiernos, monárquicos, dictatoriales y republicanos, se resistían a esta solución, pero se veían obligados a subvencionar a las compañías para evitar su quiebra (Comín y otros, 1998, cap. 6; Ortúñez, 1999).

La Guerra Civil fue devastadora para los ferrocarriles; la destrucción fue tal que era evidente que las compañías al fin de la contienda no tenían recursos para restaurar la red y hacerla viable. Al final, se salieron con la suya. El Estado franquista, con su fe en la intervención estatal en la economía y su preocupación por el valor logístico y militar de la red ferroviaria, decidió cortar por lo sano y nacionalizar los ferrocarriles en 1941, indemnizando a los accionistas privados. Esta indemnización fue objeto de intensa negociación, pero a la postre los antiguos accionistas no salieron nada malparados (Comín y otros, 1998, pp. 16-34). Las antiguas compañías fueron sustituidas por una sola empresa estatal, llamada *Red Nacional de Ferrocarriles Españoles* (RENFE). Pese al interés que el Estado mostró por los ferrocarriles, Renfe permaneció en un estado de incuria durante los veinte años siguientes a su creación. El material siguió anticuado y desvencijado, la infraestructura apenas se mantuvo, y la gestión de la empresa dejó mucho que desear. La incomodidad del transporte de viajeros, la lentitud y la impuntualidad de los trenes eran proverbiales. La situación empezó a cambiar tras el Plan de Estabilización de 1959. Tanto las infraestructuras como el material rodante comenzaron a modernizarse por entonces. La incorporación de locomotoras eléctricas o con motores *diesel* se fue generalizando, lo cual mejoró tanto la velocidad como el confort de los pasajeros. Sin embargo, por entonces también se hizo sentir la competencia del transporte por carretera y por avión. Esto explica que la red ferroviaria española apenas haya crecido en el siglo XX. Es incluso muy probable que en el siglo XXI esta red más bien se reduzca, ya que hay muchas líneas que, por su poco tráfico, resultan ruinosas. Tengamos en cuenta que, en 2006, el ferrocarril transportaba solo un 4,5 por 100 de los pasajeros españoles y una proporción poco mayor de mercancías. Otro grave problema que subsiste desde los primeros tiempos es el del ancho de vía, que dificulta las conexiones ferroviarias con el resto de Europa (excepto Portugal, que por razones obvias adoptó el español). Esto se ha solucionado por medio de sistemas de ejes intercambiables o de ruedas movibles, que se adaptan al ancho europeo al cruzar la frontera. Aun así, la adaptación entraña una cierta incomodidad. Otra solución ha sido la construcción con ancho europeo de las nuevas infraestructuras de gran velocidad.

Todos estos problemas han empujado al transporte ferroviario a concentrarse en ciertos *nichos* donde compite con ventaja con el automóvil y el avión. En transporte de pasajeros, estos nichos son los trayectos de *cercanías*, que ofrecen al usuario la ventaja de evitar las congestiones automovilísticas en las grandes ciudades, y los trayectos medios y largos entre importantes centros urbanos, donde la alta velocidad ofrece una alternativa atractiva al automóvil y al avión. A estos efectos se ha promovido (siguiendo iniciativas japonesas y europeas) los *sistemas de alta velocidad*. Para obtener ésta se ofrecen dos posibilidades: bien mejorar y acondicionar el tendido para permitir que sobre él circulen trenes de alta velocidad, bien instalar un tendido totalmente nuevo. En España se han hecho ambas cosas.

Una de las grandes innovaciones españolas del siglo XX fue el Talgo (*Tren Articulado Ligero Goicoechea Oriol*), inventado por el ingeniero Alejandro Goicoechea y patrocinado por el empresario José Luis Oriol, tren aerodinámico y confortable, capaz de alcanzar considerables velocidades sobre tendidos convencionales. El Talgo y sus versiones posteriores han permitido unir ciudades españolas en tiempos y comodidad más que competitivos con el avión y el automóvil. Simplemente mejorando la calidad del tendido, el Talgo está claramente implantado en trayectos medios, sobre todo los que terminan en puertos de mar, es decir, que no conectan con la red europea.



El Talgo, español, y el AVE, franco-alemán, han sido los grandes modernizadores del transporte ferroviario de pasajeros.

Cuando al Estado español se le planteó la importación de trenes de alta velocidad como los que existían en Francia y Alemania se advirtió la disyuntiva del ancho de vía. Fue el desfiladero de Despeñaperros el que dictó la solución adoptada, que fue construir vías totalmente nuevas. Despeñaperros es el cuello de botella por el que circula gran parte del tráfico terrestre entre Castilla y Andalucía. Cuando se trató de conectar a Madrid con Sevilla se estimó que la congestión de ese trayecto aconsejaba buscar otro trazado, por lo que se decidió construir una nueva línea por Ciudad Real; en su virtud también se decidió adoptar para la Alta Velocidad Española (AVE) el ancho no español sino europeo, lo cual a la larga facilitaría la conexión con el resto del continente. En 1992 comenzó a circular por esta nueva vía el AVE Madrid-Sevilla, en 2006 se inauguró el Madrid-Barcelona y en 2010 el Madrid-Valencia.

En materia de mercancías, el nicho del ferrocarril reside en el transporte de ciertos efectos, como, paradójicamente, los automóviles, y también algunas materias primas, como los minerales, los cereales, los productos químicos, etcétera.

Mencionemos para terminar que Renfe ha perdido el monopolio sobre el transporte ferroviario en España, aunque sigue ostentándolo de hecho.

4.2 Las carreteras y el automóvil

En la segunda mitad del siglo XIX el transporte por carretera parecía eclipsado por el ferrocarril. Sin embargo, en los inicios del siglo XX la difusión del automóvil (o, más exactamente, los vehículos movidos por motor de explosión) revitalizó el transporte por carretera y limitó la utilidad del ferrocarril.

Con la expansión del automóvil la construcción y conservación de la red de carreteras fue objeto de renovado interés. Es significativo que el primer plan general de carreteras se produjera en los años Veinte del siglo pasado, cuando el parque automovilístico cobraba ya una cierta entidad (también fue por esos años cuando se constituyó el Monopolio de Petróleos). Fue el llamado *Plan de Firmes Especiales* de 1926, que mejoró la construcción y trazado de 7.000 kilómetros de carreteras de primer orden. Al igual que ocurrió con los ferrocarriles, la Guerra Civil causó grandes destrozos en la red de carreteras; y también aquí en las décadas de la posguerra predominó el abandono de las vías de comunicación.

Fue en la época del *desarrollismo*, con el crecimiento del parque automovilístico y de la industria que lo producía, cuando comenzaron a hacerse planes de mejora de las carreteras. Así, el primer proyecto de esta naturaleza se incluyó en los Planes de Desarrollo de esos años (el primero es de 1962). En 1967 se publicó un primer Plan de Autopistas, que se fueron extendiendo en forma radial a partir de las grandes ciudades. Se previó también la

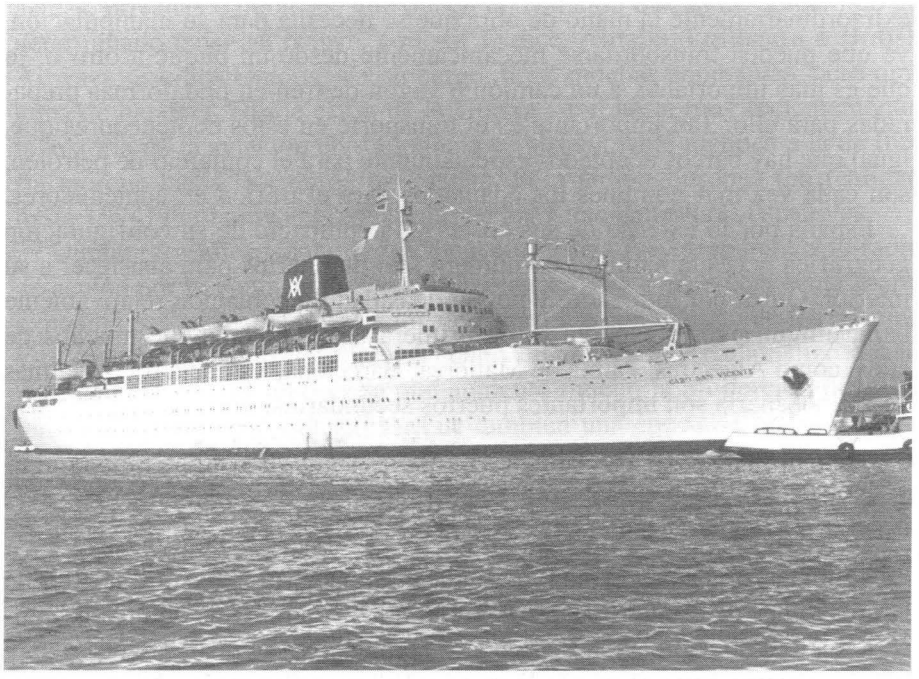
concesión de autopistas de peaje a empresas privadas que emprendieran su construcción. En general, sin embargo, la gran mayoría de las carreteras en España son públicas y están a cargo del Estado (en especial las de *gran capacidad*), de las comunidades autónomas y de los municipios. Los fondos europeos han contribuido decisivamente a la extensión y mejora de las autopistas españolas.

En la actualidad el transporte de pasajeros y mercancías en España se realiza por carretera en su gran mayoría. El crecimiento del parque automovilístico ha sido espectacular. En vísperas de la Guerra Civil (1934) el parque de turismos era en España de 23.000 unidades. En 1970 era ya de 2 millones; en 1990 se alcanzaban los 12 millones y en la actualidad estamos en torno a 22 millones. Esto en cuanto a turismos, porque el parque automovilístico total, incluyendo autobuses, motocicletas, etcétera, supera los 30 millones. Al ritmo que aumentan los automóviles en España se diría que pronto habrá más coches que personas.

4.3 El tráfico marítimo

Aproximadamente el 80 por 100 del comercio exterior español se hace por barco, ya que el istmo pirenaico sigue constituyendo una cierta barrera al transporte terrestre y las distancias desde España al centro del continente europeo son grandes. La flota española quedó afectada tras la Guerra de Cuba, ya que acabaron las posibilidades de líneas transatlánticas de soberanía; la Primera Guerra Mundial fue otro golpe a la marina española por las destrucciones físicas, aunque el alza de los fletes benefició a las empresas navieras. Pese a la importancia del comercio marítimo, el tonelaje de la flota española ha sido descendente a lo largo del siglo XX aunque, dada la práctica dominante de los *pabellones de conveniencia* (matriculación de los buques en países que ofrecen bajos costes e impuestos, como son Liberia, Panamá o las Islas Bahamas), las cifras de tonelaje por naciones hay que tomarlas con un cierto escepticismo.

Sin embargo, la realidad es que la flota española, que a finales del XIX estaba entre las primeras del mundo por tonelaje, hoy dista mucho de situación tan aventajada. La Guerra Civil, que tanto perjudicó a nuestro sistema de transporte, afectó también a la marina mercante. Pero peor resultó a la larga el esfuerzo de régimen franquista por fomentar su desarrollo. Quizá lo más perjudicial fuera la prohibición de importar buques. Dada la mala situación de la industria naval en la posguerra, ello condenó a la flota española al raquitismo y la obsolescencia. Los astilleros españoles no trabajaban al ritmo necesario y sus productos eran anticuados. La flota española no era competitiva y se dedicaba sobre todo al cabotaje y a la exportación,



La importancia de la flota española radica en el transporte de mercancías y en especial en el comercio exterior.

que estaba primada y protegida. Pero el cabotaje poco más tarde se vio muy afectado por la competencia del transporte por carretera. Como ocurrió con los demás sistemas de transporte, la flota mejoró tras el Plan de Estabilización en los años del desarrollismo, pero la caída después fue muy dura con la llamada «crisis del petróleo» en los años Setenta y Ochenta. Empresas importantes, como la Transmediterránea, que desde 1922 tenía el monopolio del cabotaje entre España, las Baleares y las Canarias, entraron en crisis. Esta compañía, que no pudo competir a pesar de su monopolio oficial, fue nacionalizada en 1978, para ser privatizada de nuevo en 1997. Muchas navieras cerraron y sus barcos tuvieron que ser adquiridos por el Estado, que los malvendió (Valdaliso, 2000).

Otras navieras españolas son la Elcano, y algunas dedicadas al transporte de hidrocarburos, que son hoy la principal mercancía transportada por barcos españoles: así, la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), que ha sucedido a Campsa, heredando su sistema de transporte y distribución, es una de las mayores navieras.

Además del transporte de petróleo, la flota española se ha adaptado al otro tipo de tráfico marítimo que ha revolucionado el comercio mundial: el sistema de *contenedores*. Los contenedores tienen la ventaja de reducir

extraordinariamente la mano de obra que se necesita para su manipulación, ya que pueden transbordarse mecánicamente desde un buque a otro o, lo que es más importante, a un camión o vagón de tren en plataformas preparadas para ello. Tan importante es el transporte en estos contenedores que, igual que hay barcos adaptados especialmente para el comercio de petróleo, son cada vez más comunes los adaptados para el tráfico en contenedores.

España por lo extenso de sus costas y lo compacto de su configuración geográfica necesita habilitar un número alto de puertos para abastecer a su interior. Quizá por lo mismo, y por su densidad de población relativamente baja, ningún puerto español es de primera categoría, aunque muchos de ellos, como Algeciras, Palma de Mallorca, Barcelona, Valencia o Las Palmas de Gran Canaria son importantes puertos secundarios.

4.4 El tráfico aéreo

La primera compañía privada española de transporte aéreo fue la Red de Hidroaviones de Cantabria (1920), en realidad filial de una compañía francesa. La Red de Hidroaviones arrendaba aeroplanos a su matriz francesa para hacer trayectos entre el sur de Francia y Bilbao y Santander. Más adelante se crearon otras compañías de transporte aéreo, pero tuvieron poca duración. La dictadura de Primo de Rivera tuvo interés en fomentar el tráfico aéreo por razones militares y de prestigio. Para ello dio entrada en España a compañías alemanas, que establecieron empresas como la *Unión Aérea Española* y el *Aero Lloyd Español*, promovido por el conocido empresario Horacio Echevarrieta junto con Lufthansa y la fabricante aeronáutica Junkers. Uno de los planes del Aero Lloyd era hacer los trayectos Barcelona-Madrid-Sevilla, enlazando con Lisboa y Berlín. Precisamente para facilitar las relaciones con Portugal decidió muy poco después de su fundación cambiar su nombre a *Iberia, Compañía Aérea de Transporte* (Vidal, 2008, cap. 3; Díaz Morlán, 1999, pp. 209-217). Pero la dictadura quería una compañía controlada por el Estado español y en su virtud, en 1929 se fundó la *Concesionaria de Líneas Aéreas Subvencionadas, S. A.* (CLASSA), que trataba de agrupar a todas las empresas de aviación españolas (era una especie de Campsa aeronáutica). Pero a diferencia de lo que ocurrió con Campsa, la República abolió Classa y creó otra compañía llamada *Líneas Aéreas Postales Españolas* (LAPE). Durante la Guerra Civil el gobierno de Franco resucitó Iberia, que no había sido formalmente disuelta, y que volvió a funcionar con apoyo alemán. Sin duda fue la debilidad de Alemania en vísperas del fin de la guerra lo que permitió que Iberia fuera traspasada al INI en 1944, convirtiéndose en uno de los más preciados activos del Instituto y la *compañía de bandera* española. Se llama así a las compañías

aéreas, privadas o públicas, que tienen un respaldo oficial del Estado de un determinado país: así ocurre, con Air France, Alitalia, Lufthansa o British Airways; Estados Unidos, sin embargo, tiene muchas compañías, pero ninguna de bandera. Desde el fin de la Guerra Civil hasta muy recientemente, la historia de la aviación civil española es virtualmente idéntica a la de Iberia, porque hasta la entrada de España en la Unión Europea (en realidad hasta 1994) Iberia tuvo el monopolio de los vuelos interiores españoles.

Durante los años Cuarenta y Cincuenta, Iberia fue extendiendo su radio de acción por la Península y los archipiélagos. En los años Cincuenta Iberia expandió sus trayectos internacionales; pero fue con el auge de los Sesenta y el enorme aumento del turismo cuando Iberia se internacionalizó considerablemente, en el sentido de que aumentó mucho la proporción de pasajeros extranjeros que transportó. Fue también una época de gran prosperidad para la compañía, que comenzó a extender sus operaciones sobre todo por América Latina, en especial Sudamérica: Argentina, Chile, Uruguay, Bolivia, Perú; Centroamérica, en especial Panamá; y, en las Antillas, la República Dominicana. Pero el negocio de las aerolíneas es muy sensible a la coyuntura y la «crisis del petróleo» puso en graves aprietos a Iberia que, de no haber sido por las subvenciones del INI, hubiera tenido que declararse

Iberia ha tenido el carácter de compañía de bandera española durante gran parte del siglo XX, y lo que va del XXI, lo que le ha reportado grandes beneficios pero también graves problemas por las exigencias del Estado, que a menudo la ha considerado como un anexo del Ministerio de Asuntos Exteriores.

en quiebra. En efecto, la subida astronómica de los precios del carburante en la década de los Setenta, unida a la baja en la demanda de transporte aéreo que la crisis trajo consigo, causaron a la compañía una larga década de continuas pérdidas, que alcanzaron su máximo en 1983. Atrás quedaron los sueños americanos, aunque a ellos se volvió en la década de los Noventa, con la recuperación. Pero la situación entonces era ya muy distinta.

En efecto, la crisis de las compañías aéreas, que fue general en los Setenta, movió al presidente Jimmy Carter en Estados Unidos a liberalizar el mercado, que hasta entonces estaba en manos de un cártel de compañías y gobiernos llamado IATA *(International Air Transport Association)*, que fijaba precios y rutas. Con la liberalización de Carter las aerolíneas pasaron a competir en precios y además cayeron las barreras de entrada, de modo que se incorporaron al mercado nuevas compañías. A Europa también llegó la liberalización, aunque con unos diez años de retraso. En España, en concreto, el mercado nacional quedó abierto a la libre concurrencia desde 1993. La libertad de precios y la variedad de compañías, unidas al crecimiento económico producto de la recuperación tras la crisis, aumentaron de forma considerable la demanda de transporte aéreo. También contribuyó a ello, por supuesto, el progreso técnico, que mejoró la calidad y cantidad del servicio ofrecido por las compañías gracias al paso de los motores de hélice a los de propulsión a chorro (*jets*, más eficientes, rápidos y silenciosos), a aviones mayores y más anchos (*jumbos*), con considerables economías de escala y mayor confort, a mejores programas informáticos, que permiten planificar mejor los vuelos minimizando las plazas vacías, etc.

Recién repuesta de la crisis de los Setenta y Ochenta, Iberia reanudó su intento de dominar el mercado hispanoamericano, con la adquisición de Aerolíneas Argentinas, una chilena (Ladeco) y la principal venezolana (Viasa), pero la turbulencia política en la zona, la conflictividad laboral y la deficiente gestión de las propias compañías volvió a dar al traste con los planes de Iberia y de nuevo la dejó en situación económica comprometida. Poco después la compañía fue privatizada, proceso que se culminó con su salida a Bolsa en 2001. Pese a sus fracasos en América Latina, Iberia sigue teniendo una fuerte presencia allí. A la vez, para lograr mayor estabilidad, ha pasado a formar parte del conglomerado *One World*, liderado por British Airways y que también incluye a American Airlines, la australiana Quantas, la japonesa JAL, la chilena LAN, etcétera. De este modo se lleva a cabo una cierta redistribución de los espacios aéreos: Iberia y LAN se reservan América Latina; British y Quantas, Asia; etcétera.

Entretanto, han aparecido en España (como en el resto del mundo) nuevas compañías, unas de tipo *charter*, otras de muy bajos precios (*low cost*), otras de líneas regulares. Con Iberia había competido en el pasado una empresa *charter* española, la única entonces, Spantax, que quebró después de un

terrible accidente en 1982. Las principales competidoras actuales de Iberia son Spanair, Air Europa y Vueling. Por su parte, Iberia tiene una serie de filiales regionales o de *charter*, como Air Nostrum o Clickair. Pero aunque la competencia es feroz, porque además de otras españolas también compiten en España especialmente compañías *low cost* extranjeras, Iberia, con la ventaja que le da su larga implantación, sigue siendo con mucho la mayor en el país. Ahora bien, no olvidemos que a la competencia entre aerolíneas se suma la existente con otros medios de transporte, que ya hemos visto, la carretera y el tren.

En cuanto a los aeropuertos, se desarrollaron *pari passu* con el tráfico aéreo. En la actualidad los más importantes de España son Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca, Málaga y Gran Canaria.

4.5 Las comunicaciones

La más antigua forma de comunicación humana a distancia quizá sean los tambores o las señales de humo. Pero para un mínimo de precisión y regularidad, lo más antiguo es el *correo*. Durante muchos siglos el envío regular de mensajes escritos se hacía por compañías privadas. En la Europa moderna una familia aristocrática de origen austriaco, los Tassis o Taxis, se convirtieron en cuasimonopolistas de esta actividad. En la España del siglo XVIII, con Felipe V, el correo pasó a ser administrado por el Estado, en concreto la Secretaría de Estado, valga la redundancia, que era el equivalente del Ministerio de Asuntos Exteriores hoy. En realidad, el deseo de acelerar el correo fue una de las razones para mejorar las carreteras en esa época. Es interesante que por entonces el pago del correo se hacía por el destinatario, no por el remitente.

El siguiente y decisivo paso se dio a mediados del siglo XIX. Siguiendo el ejemplo de Inglaterra que, a iniciativa de sir Rowland Hill, había generalizado, de un lado el sello de correos y, de otro, la tendencia a los acuerdos internacionales de comunicaciones, que cristalizaron en la Unión Postal Universal de 1878, España implantó el sello de correos en 1850 (los primeros llevaban la efigie de Isabel II). Esto implicaba en especial que fuera el remitente el que pagara por el servicio y que se unificaran y regularizaran las tarifas. La adhesión a la Unión Postal garantizaba que podían remitirse cartas al extranjero igual que en el interior del país. El correo estimuló el desarrollo de los medios de transporte. Primero eran las diligencias las que transportaban el correo. En Madrid la primera Casa de Correos, donde llegaban las diligencias, estaba en la Puerta del Sol (flanqueada, como es natural, por la calle de Postas) y es la actual sede del gobierno regional, y propietaria del famoso reloj-campanario que tanta atención atrae la noche del

Año Nuevo. Más adelante la gran casa de correos en Madrid estuvo situada en la Plaza de Cibeles, pomposamente conocida como el Palacio de las Comunicaciones. Como si fuera un sino de los edificios de Correos, el de Cibeles se ha convertido hace poco tiempo en la sede del Ayuntamiento.

Luego fueron el ferrocarril y los barcos los que por mucho tiempo llevaron a cabo el transporte del correo, hasta ser complementados por camiones y aviones. Una de las primeras misiones de la aviación en España fue el llevar el correo a y de las islas. Es interesante señalar que las estadísticas de correos muestran una interesante correspondencia entre la circulación de cartas, la renta por habitante y la tasa de alfabetización.

Un subproducto de la red de Correos fue una institución de crédito, la Caja Postal de Ahorros (fundada en 1916) que, a imitación de lo hecho en otros países, especialmente Alemania, daba un segundo empleo a las omnipresentes oficinas de correos como sucursales bancarias para recoger el pequeño ahorro. En relación con esto está el servicio de giro, en que Correos también compite con instituciones de crédito. La Caja Postal de Ahorros fue absorbida por Argentaria en 1991 (ver Capítulo 14).

En España el correo funcionó muy bien hasta los años Ochenta del siglo XX, en que la conflictividad laboral y el aumento de los costes pusieron al descubierto deficiencias del servicio, por lo que comenzaron a aparecer competidores privados, empresas de mensajería, como Seur, DHL, UPS, Esabe, etcétera. Se habla con insistencia de la total privatización del servicio de correos, con lo cual en cierto modo volveríamos a la situación anterior a Felipe V. Por otra parte, el servicio de correos no es hoy tan indispensable como lo fue en el pasado, porque han aparecido un gran número de sistemas alternativos de comunicación, como el telégrafo, el teléfono, el fax, el correo electrónico y otros.

El *telégrafo* tiene sobre el correo la ventaja de ser más rápido. En realidad, los sistemas primitivos a que antes nos referimos humorísticamente, las señales de humo y el tam-tam, están más cerca del telégrafo que del correo: son menos expresivos y más escuetos, pero más rápidos. Los primeros sistemas de telégrafo modernos son los *ópticos*. Existen varias modalidades: la más simple e intuitiva es el telégrafo de espejos; igualmente, de noche, el semáforo de linterna, utilizado por mucho tiempo en el ejército y la navegación. Los navíos también emplean semáforos de banderas. A finales del siglo XVIII el francés Claude Chappe inventó el semáforo de brazos. Una torre, por medio de brazos movibles, podía emitir numerosos signos que se pudieran interpretar como letras. Una sucesión de torres visibles las unas desde las otras podían transmitir mensajes a grandes distancias a considerable velocidad. Este telégrafo funcionó en Europa durante la primera mitad del siglo XIX y de él se sirvió para vengarse de sus enemigos el conde de Montecristo en la novela de Dumas. Pero el telégrafo óptico pronto se vio

desplazado por el eléctrico, uno de cuyos precursores fue Francisco Salvá, científico catalán de finales del siglo XVIII. El telégrafo eléctrico se basaba en transmitir mensajes por medio de corrientes eléctricas a través de un cable. Además del de Salvá, aparecieron varios prototipos en la primera mitad del XIX, pero el que alcanzó éxito fue el del norteamericano Samuel Morse, que lo patentó en 1837. En la segunda mitad del XIX el sistema de Morse, con su alfabeto de señales largas y cortas, se generalizó; comenzó por entonces la tarea de tender cables submarinos para el telégrafo intercontinental. En España se empezó a construir la red telegráfica en 1852. En 1860 se habían tendido cables submarinos a Mallorca y Menorca; la conexión con Canarias se demoró hasta los Ochenta de ese siglo, y también por esas fechas se tendieron cables a los territorios de soberanía del norte de África. El desarrollo del telégrafo tuvo un gran impacto en la actividad periodística: la distribución de noticias se aceleró enormemente y aparecieron las primeras agencias dedicadas a esta actividad. También produjo el telégrafo el telegrama y, algo más tarde, el teletipo, que en España se puso en funcionamiento hacia 1920.

A finales del XIX empezó a desarrollarse la telegrafía sin hilos basada en los descubrimientos de Heinrich Rudolph Hertz (1888) y, más tarde, Guglielmo Marconi (1897). La telegrafía sin hilos pronto dio lugar a la *radio*, que comenzó a popularizarse como sistema de comunicación y entretenimiento ya en los años Veinte del siglo XX. Más tarde, tras la Segunda Guerra Mundial, aparecería la *televisión*, que superaría a la radio como medio de información y entretenimiento de masas.

El invento del *teléfono* se atribuye comúnmente al escocés-americano Alexander Graham Bell, pero en realidad su precursor fue el italoamericano Antonio Meucci, y su perfeccionador el americano Thomas A. Edison. En 1878 entraba en funcionamiento la primera central telefónica en Estados Unidos. En España el teléfono se introdujo por La Habana, Barcelona y Madrid en 1877-1878. Durante varias décadas aparecieron en España diversas compañías telefónicas que operaban a nivel local con escasas conexiones entre ellas y menos con el extranjero. En este tema como en varios otros (petróleos, aviación) la dictadura de Primo de Rivera, por razones militares y nacionalistas, constituyó un monopolio. Este monopolio le fue concedido a la *Compañía Telefónica Nacional de España* (CTNE), fundada en 1924, que a pesar de su nombre era poco más que una sucursal de la *International Telephone and Telegraph* (ITT) norteamericana, ligada a la empresa fundada por Bell. La CTNE, o Telefónica, fue adquiriendo las otras compañías concesionarias y construyendo una red telefónica nacional, como su nombre y naturaleza hacía esperar (Bahamonde y otros, 1993). La telefónica fue «rescatada» con la compra del capital a la ITT por parte del Estado español y otros inversores, minoritarios, en 1945. Como buen monopolio,

la Telefónica tradicionalmente obtenía pingües beneficios ofreciendo un servicio muy mediocre. Hubo épocas (en los Cuarenta y Cincuenta, y de nuevo en los Ochenta) en que un particular tardaba meses, incluso años, en obtener una línea telefónica. Por fin, una vez más gracias al ingreso de España en la Unión Europea, y siguiendo una corriente liberalizadora iniciada en Estados Unidos, el monopolio de Telefónica terminó en 1996. Poco después se creaba la *Comisión del Mercado de las Comunicaciones* para regular la previsible competencia entre Telefónica y las nuevas operadoras. Esto casi coincidió con la nueva revolución de las comunicaciones materializada en el teléfono móvil (que ha desplazado al antiguo teléfono fijo), *Internet*, la telefonía y la televisión por satélite, etcétera. Hoy hay una infinidad de empresas de comunicaciones en todas las modalidades que acabamos de mencionar, y no cabe duda de que la competencia en las comunicaciones ha beneficiado extraordinariamente al usuario. Señalemos para terminar que, deseosa de mejorar su imagen, Telefónica ha renunciado recientemente a su nombre tradicional y ha adoptado el de su filial de móviles *Movistar*.

14. Dinero y Banca

1. Una circulación fiduciaria

Una de las peculiaridades de la economía española en el contexto europeo durante el primer tercio del siglo XX radica en la naturaleza de su instrumento monetario. Por decirlo rápida y sencillamente, España, a diferencia de casi todos los demás países europeos, nunca estuvo adscrita al *patrón oro*. Desde la desmonetización del oro en 1883 (ver Capítulo 6), el patrón monetario utilizado en España fue el *patrón fiduciario*. Esto significa, básicamente, que el valor del dinero español no venía determinado por su contenido intrínseco (en el patrón oro, por ejemplo, el valor de una moneda es equivalente al del metal que la compone), sino por el valor que le asignaba la entidad emisora, papel que de hecho desempeñaban conjuntamente el Banco de España y el Estado (desde 1999 esta función la asume el Banco Central Europeo). El sistema de patrón oro, que se generalizó en Europa y en los países adelantados durante el último cuarto del siglo XIX, implicaba el sometimiento del sector monetario (y en consecuencia del crediticio) de un país a una disciplina consistente, en esencia, en que la oferta monetaria del país guardase una cierta proporción con la cantidad de oro que el país poseía. El que una moneda esté ligada a una disciplina como la del patrón oro tiene ciertas ventajas y ciertos inconvenientes.

La ventaja esencial reside en que el patrón oro garantiza una gran *estabilidad de la moneda*, ya que pone un límite automático (su relación con el

stock de oro) a la posibilidad de emitir dinero. Relacionada con ésta está la ventaja de la fácil *convertibilidad* con todas las demás monedas sometidas al mismo patrón, lo cual entraña, por supuesto, fáciles relaciones comerciales y de movimientos de capital con los demás países de área del oro. Como estos países eran ya desde mediados del siglo XIX los más adelantados, las ventajas (y los inconvenientes) del patrón oro eran muy parecidos a las que en nuestros días conlleva la pertenencia al Sistema Monetario Europeo, es decir, en la actualidad, la pertenencia al espacio monetario del *euro*.

El inconveniente principal es como el reverso de la medalla de la principal ventaja: la *falta de discrecionalidad*. Al someterse a una disciplina impersonal, la autoridad monetaria puede verse obligada a aceptar situaciones no deseadas, como una fuerte salida de oro o un aumento del paro, sin poder tomar medidas monetarias correctoras. Al igual que ocurre con respecto al Sistema Monetario Europeo, un país muy celoso de su soberanía monetaria y económica en general (como es hoy el caso de Inglaterra con el *euro*) desconfiará del patrón oro (no así en el siglo XIX, ya que Inglaterra fue el país que lo inventó). Lo mismo ocurre en lo referente a las relaciones exteriores. Un país que tema la *apertura al exterior* de su economía verá en el patrón oro un peligroso caballo de Troya.

Pero hay otro aspecto problemático del patrón oro: la *inelasticidad de la oferta monetaria* que el sistema conlleva, puede plantear problemas en cada país y a escala internacional. El hecho es que con el desarrollo económico y a largo plazo la demanda de dinero aumenta más rápidamente que la Renta Nacional (en otras palabras: la velocidad de circulación del dinero tiende a descender; ver más adelante); por ello, para que no haya inflación ni deflación, la Oferta Monetaria, la masa de dinero en circulación, debe crecer al mismo ritmo que la demanda. El sistema de patrón oro tiende a entorpecer el crecimiento de la Oferta Monetaria, al ligarla a las existencias del metal. Éste es el gran defecto que Keynes veía en el patrón oro: que limitaba la cantidad de dinero y tendía a producir deflación. «Si el dinero se pudiera cultivar como una planta o fabricar como un automóvil, las depresiones se evitarían o mitigarían», afirmaba con un cierto optimismo (Keynes, 1960, pp. 230-231, traducción de los autores).

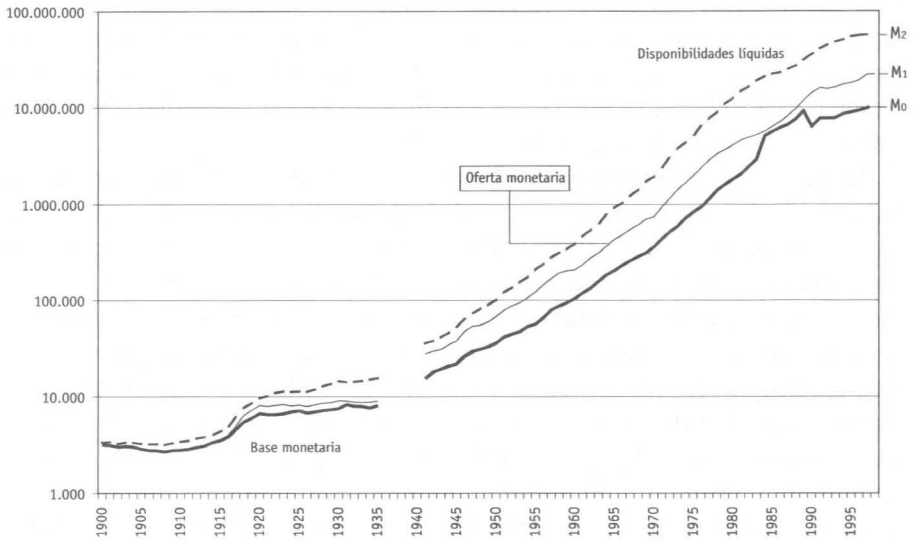
Para España fue sin duda el temor al déficit exterior lo que prevaleció, como ya vimos, sobre las autoridades económicas para decidirles a suspender la convertibilidad-oro de la peseta en 1883 y nunca más restaurarla. Con esta medida (más por omisión que por convicción) España adquiría el dudoso honor de ser uno de los pocos países de Europa occidental donde nunca estuvo vigente el patrón oro. Podría pensarse que con ello nuestro país mostraba una notable clarividencia, ya que al cabo todas las naciones terminaron por abandonar el patrón oro en los años Treinta del siglo XX, decantándose por un sistema fiduciario, como había hecho España media

centuria antes (y como había preconizado Keynes en los años Veinte). Esta impresión se ve desmentida por el hecho de que se dieran en España varios intentos de implantar el patrón oro durante el primer tercio del siglo XX, el más conocido de los cuales es el de José Calvo Sotelo en 1929, pero que fue precedido por una serie de otros atribuibles a Raimundo Fernández Villaverde, Tirso Rodrigáñez, Juan Navarro Reverter y Augusto González Besada, casi todos ellos anteriores a la Primera Guerra Mundial. (Ver sobre esto R. Anes, 1974, y Martín Aceña, 2002).

Es de observar que lo determinante en estos proyectos parecen ser las existencias de oro. Fue una súbita salida de oro lo que provocó la tan mentada suspensión de 1883, y sin duda fueron los aumentos en el *stock* de oro consecuencias de la «estabilización de Villaverde» en primer lugar, y de los superávits de balanza comercial a consecuencia de la Gran Guerra en segundo, los que permitieron los intentos de instauración del patrón oro a que nos hemos referido. Es decir: si España no implantó el patrón oro no fue por una cuestión de principio doctrinal, sino por el temor que albergaban sus políticos, y sobre todo el Banco de España, de que los déficits crónicos de balanza comercial y de presupuesto a la larga causarían una sangría de oro que haría el proyecto inviable. Esta convicción y sus razones quedaron plasmadas en el documento más importante publicado en España sobre el tema, el famoso *Dictamen de la Comisión del Patrón Oro* (publicado en 1929 y cuyo autor fue Antonio Flores de Lemus), donde se señalaba que «el derrumbamiento del cambio sobre el extranjero» era la consecuencia de una política monetaria subordinada a las necesidades de una Hacienda en déficit crónico. Es decir: según el *Dictamen*, la cantidad de dinero en circulación estaba determinada en gran parte por los préstamos que el Banco de España hacía al gobierno (esto, sin embargo, que era cierto aplicado al siglo XIX, no lo era ya tanto en el XX). El déficit crónico hacía que esa cantidad fuese excesiva; y ese exceso de pesetas provocaba una tendencia a su depreciación. Por ello el *Dictamen* encontraba muy dudoso que se pudiera mantener a largo plazo el sistema de patrón oro en España.

Quizá convenga en este punto hacer algunas precisiones terminológicas. La *Oferta Monetaria* es el conjunto de medios de pago en una economía. Como hay una serie de bienes o activos que tienen la condición de cuasidinero, la definición de Oferta Monetaria puede variar según incluyamos o no a estos activos. Por ello se habla de M_1, definición restrictiva de Oferta Monetaria, como aquella magnitud que incluye tan sólo la moneda metálica, los billetes de banco y los depósitos en cuenta corriente. Una definición más amplia, la llamada M_2, o disponibilidades líquidas en manos del público incluye también las cuentas de ahorro en bancos y cajas. Otra definición aún más amplia, la M_3, incluye otros activos menos líquidos, como cuentas a plazo, fondos de inversión y similares (a esta definición se la conoce en la

Gráfico 14.1 Agregados monetarios, 1900-1998 (millones de pesetas, escala semilogarítmica)



FUENTE: Martín Aceña y Pons, en *EH* (2005, cuadro 9.16).

jerga de los iniciados como ALPES: Activos Líquidos en manos del Público). La Base Monetaria es el conjunto de activos monetarios (casi todos emitidos por el banco central) que la banca privada utiliza como reserva: esencialmente, dinero metálico (oro, plata), billetes del banco central, y cuentas de crédito en el banco central. Podríamos decir que la Base Monetaria (M_0) es la contribución del banco central, o de la autoridad monetaria, a la Oferta Monetaria [1].

El Gráfico 14.1 muestra, en escala semilogarítmica, la *evolución de las variables monetarias* en España a lo largo del siglo XX. Puede observarse un comportamiento muy diferente de estas variables en los períodos anterior y posterior a la Guerra Civil. En el período anterior, el crecimiento fue muy moderado, con la única excepción de los años de la Gran Guerra. Esta moderación es más clara en M_0 y M_1, que eran las magnitudes que entonces tenían en cuenta las autoridades monetarias. El control severo que éstas ejercieron sobre tales variables está relacionado con los intentos que antes vimos de reimplantar el patrón oro o, al menos, de mantener la cotización

[1] Ver sobre esto Tortella (1991a, cap. 7), y para más detalle, Martín Aceña (1985).

de la peseta. De hecho, en la España de ese período se ejerció un control férreo, tal vez excesivo, sobre el dinero en circulación.

La posibilidad de que este control fuera excesivo nos la sugiere el Gráfico 14.2, que muestra la evolución de la Velocidad de Circulación del Dinero, que, como ya vimos, no es sino el cociente Renta Nacional/Oferta Monetaria. El gráfico nos muestra que la tendencia secular de la Velocidad ha sido en España al descenso, tendencia que es general y consustancial al desarrollo económico, como ya puso de relieve Milton Friedman [2]. Sin embargo, el comienzo de siglo se caracterizó por una fuerte subida de la Velocidad, efecto sin duda del Plan de Estabilización de Raimundo Fernández Villaverde. La tendencia descendente de la Velocidad, que en el largo plazo se asemeja en España a la de los demás países donde se ha estudiado esta magnitud, tiene la característica diferencial de mostrar repetidamente fuertes parones y retrocesos, debidos al propósito por parte de las autoridades de implantar el patrón oro o al menos de mantener la cotización de la peseta.

Gráfico 14.2 Velocidad de circulación del dinero, 1850-2000 (escala semilogarítmica)

FUENTE: Carreras, García Iglesias y Kilponen (2006, cuadro 1).

[2] Friedman y Schwartz (1971, esp. pp. 679-682); también Tortella (1983a) y bibliografía citada en ambas obras; y más arriba, Cap. 6.

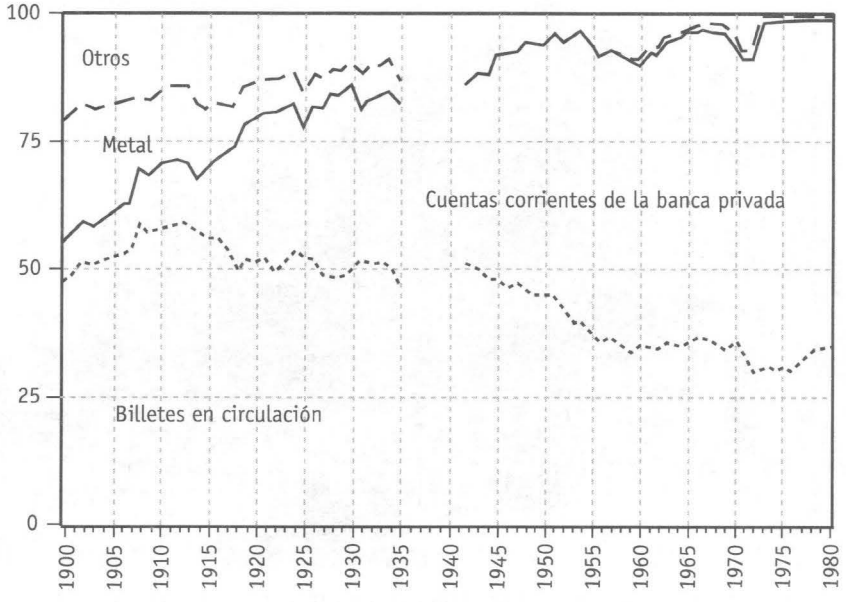
Así ocurrió en el primer decenio del siglo XX, cuando se dieron los planes de convertibilidad áurea a los que antes nos referimos.

La Velocidad cayó fuertemente durante la Gran Guerra y años siguientes por el efecto combinado de la fuerte expansión monetaria y la depresión posbélica; aunque la política deflacionista de Calvo Sotelo en los años Veinte, cuyo intento de implantar el patrón oro dio lugar al *Dictamen* de Flores de Lemus, hizo que se recuperara algo, no volvió ya a alcanzar los altos niveles prebélicos. Algo parecido ocurrió con la Guerra Civil. Aunque no tenemos datos para los años del conflicto, es evidente que se dio una fuerte caída de la Velocidad por la gran expansión de la masa monetaria, y que durante los años Cuarenta aumentó más rápidamente la renta nominal que la masa de dinero en circulación, lo que dio como resultado que la Velocidad volviera a aumentar entre 1942 y 1953. Este fenómeno es curioso, porque sabemos, de una parte, que la Renta Nacional por habitante permaneció muy baja durante ese decenio y, de otra, que la masa monetaria creció mucho más rápidamente que en cualquier período de paz anterior. Tan curioso nos parece, que no nos extrañaría que hubiera un error en el cálculo.

A partir de la Guerra Civil, sin las trabas del patrón oro ni las preocupaciones por la «respetabilidad monetaria», la masa de dinero en circulación aumentó a la considerable tasa media anual del 13,7 por 100 (la tasa de preguerra había sido del 3,1). A partir de 1951, y con altibajos ya muy mitigados, la Velocidad de circulación del dinero reanudó su normal tendencia secular descendente hasta los primeros años Setenta, en que la tendencia se invirtió: la Velocidad crece desde entonces. Esto también es común a partir de ciertos niveles de desarrollo, por la mayor eficiencia de las instituciones de crédito y por la extensión de la Seguridad Social, que mitiga el motivo precaución como incentivo de ahorro individual, y por tanto aminora el incentivo a la acumulación de activos semimonetarios tales como cuentas de ahorro, a plazo, etcétera.

Otro fenómeno interesante es el *cambio en la composición de la Oferta Monetaria*, cambio que fue considerable, especialmente en el período 1900-1960, como puede verse en el Gráfico 14.3. Durante el primer tercio del siglo XX continuó un proceso comenzado en la segunda parte del siglo XIX: la generalización del billete de banco y del cheque con cargo a depósito en cuenta corriente como medios de pago, con lo que la moneda metálica fue quedando gradualmente reducida al papel de moneda fraccionaria, de «calderilla». En esto no hacía España sino seguir la práctica de otros países europeos en los que, aunque funcionase el patrón oro, el medio circulante estaba en su mayoría compuesto por dinero signo (que en esos países era, naturalmente, convertible en oro). Pero volvamos a los cambios en la composición de la masa monetaria. Mientras que a principios de siglo, en 1900, la moneda de plata venía a constituir la cuarta parte de la Base

Gráfico 14.3 Componentes de la Oferta Monetaria, 1900-1980 (en porcentajes)



FUENTE: Calculado a partir de *EH*.

Monetaria y de la Oferta Monetaria (25 y 23 por 100, respectivamente), a finales de 1935 sólo representaba ya una fracción insignificante de ambas magnitudes (6 y 3 por 100, respectivamente). A partir de la Guerra Civil, la plata desapareció de la circulación, de modo que la única moneda metálica circulante desde entonces fue la fraccionaria, la «calderilla» de cobre, níquel o aluminio, en una proporción también pequeña dentro de la circulación total.

El billete de banco, después de ser el principal componente de la Oferta Monetaria en las primeras décadas del siglo, fue cediendo de forma paulatina al enorme crecimiento de las cuentas corrientes, a medida que la banca privada se afirmaba como el principal subsector dentro del sector financiero, papel que había correspondido al banco central (es decir, el Banco de España) durante todo el siglo XIX y principios del XX. La tendencia es parecida dentro de la Base Monetaria, pero con una discontinuidad extraordinaria en torno a la Guerra Civil. Como puede verse en el Gráfico 14.4, en 1935 los billetes representaban en torno al 60 por 100 de M_0, mientras que cuatro años más tarde, al acabar la guerra, eran nada menos que el 90 por 100. Ello es debido a que, seguramente como consecuencia de la incertidumbre creada tras la Guerra Civil por las precarias condiciones de la posguerra

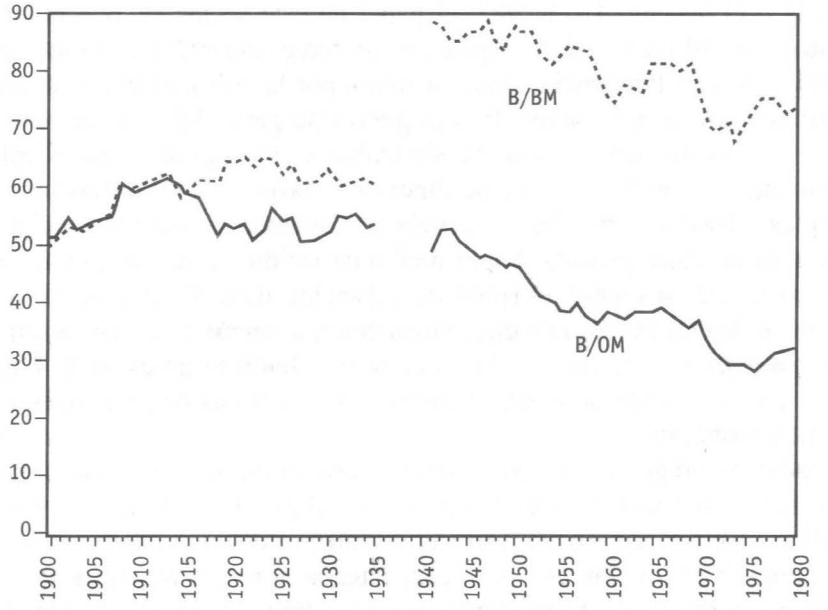
El Banco de España, uno de los más antiguos de Europa, evolucionó lentamente hacia la figura de un moderno banco central.

española y la Segunda Guerra Mundial, se dio una extraordinaria demanda de billetes de banco, en parte destinada al atesoramiento, demanda a la que las autoridades monetarias respondieron con un fuerte incremento de la oferta. Ahora bien, dentro de la masa monetaria, unos componentes circulan mucho más rápidamente que otros: la moneda fraccionaria más que los billetes, éstos más que los depósitos. El gran aumento de peso relativo de los billetes dentro de la Base Monetaria podría explicar el aumento de la Velocidad en una década (la de los Cuarenta) en que la renta real aumentó muy poco. En varios aspectos ésa fue una década de regresión económica; el aumento de la Velocidad y de la circulación de billetes indicarían que también fue una década de regresión monetaria. En cuanto a la partida «Otros» en el Gráfico 14.3, su principal componente son las cuentas corrientes del público en el Banco de España.

¿Por qué evolucionaron las magnitudes monetarias del modo que se refleja en el Gráfico 14.1? Afortunadamente el análisis nos permite dar algunas respuestas a estas preguntas [3]. Simplificando hasta la exageración podríamos decir que la Oferta Monetaria ha aumentado porque ha

[3] Ver sobre todo Martín Aceña (1984, 1985), Poveda (1972), y Rojo y Pérez (1977).

Gráfico 14.4 Proporciones billetes/Oferta Monetaria y billetes/Base Monetaria, 1900-1980 (en porcentajes)



FUENTE: Calculado a partir de *EH*.

respondido a una demanda de dinero creciente, reflejada en el descenso de la Velocidad. La demanda de dinero ha crecido porque ello es parte integrante del proceso de desarrollo económico. Analizando un poco más, sin embargo, los estudiosos distinguen cuatro grandes sectores demandantes de crédito-dinero, en respuesta a los cuales la autoridad monetaria (en esencia el Banco de España) crea dinero primario (Base Monetaria, M_0). Éstos son: la banca privada, el sector público, el sector exterior y los particulares. La importancia de este último grupo es residual y decreciente, ya que a medida que el banco central se consolida como banco de bancos, su relación con los *particulares* queda mediatizada por el resto del sistema bancario. Cuantitativamente, durante el siglo XX los dos sectores más importantes han sido la banca privada y el sector exterior. La *banca privada* constituye el factor de demanda más fuerte y estable: en realidad, su demanda de dinero-base (y su creación de dinero secundario) responde a las demandas de la economía en su conjunto (el público, los particulares, pero también el Estado: el PIB, en una palabra). El *sector exterior* ha adquirido gran importancia positiva en ciertos períodos, pero ha estado sujeto a grandes fluctuaciones. En los períodos de superávit de balanza de pagos, como durante la Gran Guerra o los primeros años Sesenta y Setenta, los

exportadores aportan oro y divisas para convertirlos en pesetas: el crecimiento de las reservas lleva aparejado el aumento de la Base Monetaria. En los períodos de déficit, como durante la Gran Depresión, los años Cincuenta o el decenio 1973-1983, el papel de este sector es, por supuesto, contractivo. El *sector público* queda en un tercer lugar. Antes de la Guerra Civil actuó con frecuencia como un freno, por la política deliberadamente restrictiva que antes vimos. Tras la guerra su papel ha sido siempre expansivo. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que la importancia real del sector público en la creación de dinero es mayor de lo que traslucen las simples cifras: con mucha frecuencia su demanda de crédito se ejerce a través de la banca privada. Y por medio de las directrices de política monetaria regula, si quiere, el ritmo de expansión de la Base Monetaria. Lo prueba el hecho ya visto de que, sin sujeción a ningún patrón ni disciplina automática, la Base Monetaria creciera con lentitud antes de la Guerra Civil y rápidamente después, obedeciendo a distintas orientaciones de la política económica.

Podemos preguntarnos, para concluir este epígrafe, qué consecuencias tuvo la peculiaridad monetaria española en el período anterior a la Guerra Civil, es decir, el ser España una isla de patrón fiduciario en un mar de patrón oro. Es difícil dar una respuesta categórica a esta pregunta, que exigiría la construcción de un contrafactual: cómo hubiera evolucionado la economía española en régimen de patrón oro. Sin embargo, podemos conjeturar alguna respuesta. Una de las consecuencias de la peculiaridad monetaria española fue aislar a esta economía de las de su entorno y del resto del mundo. Al dificultar las transacciones monetarias internacionales se reforzaban las ya considerables barreras arancelarias y se estorbaban los flujos de capital (Martín Aceña, 1994). Dado que la economía española se beneficiaba de su apertura al exterior, el aislamiento monetario no podía ser sino perjudicial. En el lado positivo tenemos la discrecionalidad que el patrón fiduciario daba a la política económica. La no sujeción a la disciplina áurea hubiera podido permitir una política monetaria más decididamente orientada al desarrollo económico, por ejemplo, adaptando el crecimiento de la Oferta Monetaria a las necesidades del desarrollo. No obstante, sabemos que esta discrecionalidad apenas se aprovechó. Sin duda deseosos de «respetabilidad monetaria», los políticos españoles mantuvieron una política restrictiva que impidió un mayor crecimiento de la Base Monetaria, salvo durante la Gran Guerra, en que el tirón del sector exterior causó un salto repentino de las magnitudes monetarias; los efectos de este descontrol tampoco fueron beneficiosos. En cambio, durante los años Veinte y Treinta sí parece que la política monetaria discrecional se hubiera adaptado a las necesidades de la economía, gracias en parte a la evolución positiva de magnitudes entonces fuera del control de la autoridad monetaria (las Disponibilidades

Líquidas, M_2). La moderada expansión de los años Veinte permitió el crecimiento de la renta con precios estables, y la política monetaria flexible durante la Segunda República permitió paliar las consecuencias de la Gran Depresión[4].

Para terminar debemos recordar que la «peculiaridad monetaria española» ha desaparecido hoy por completo, ya que nuestra moneda actual es el *euro*, moneda común a la gran mayoría de países de la Unión Europea. La decisión europea de unificar el mercado de la Unión instaurando una moneda común se tomó en la reunión de Maastricht de 1991, aunque los pasos en esa dirección se habían iniciado en la década de los Setenta. En 1978 se creó el Sistema Monetario Europeo (SME), por el cual los países firmantes de ese tratado se comprometieron a que sus monedas mantuvieran paridades fijas dentro de unas bandas de fluctuación. El objetivo final del SME era alcanzar la moneda única, como al final se decidió en Maastricht. España se incorporó al SME en 1989, con éxito relativo, porque tres años más tarde, en septiembre de 1992, la peseta (junto con la libra y la lira) hubo de abandonar el SME por fuertes presiones bajistas sobre el tipo de cambio. Aparte de los elementos especulativos que se dieron entonces, relacionados con los problemas monetarios que acarreó la unificación de Alemania, lo cierto es que España no había llevado a cabo las reformas necesarias que flexibilizasen su economía y, especialmente, que redujesen su diferencial de inflación con las principales monedas del SME. Sin embargo, después de tres devaluaciones, la peseta volvió al SME y llevó a cabo el esfuerzo necesario para cumplir los criterios que el tratado de Maastricht había establecido y así formar parte del grupo de países que en 1999 serían admitidos a integrar sus monedas en el euro: deuda pública por debajo del 60 por 100 del PIB, déficit presupuestario por debajo del 3 por 100 del PIB, tipo de cambio estable en el SME, e inflación y tipos de interés bajos. En 1999 la mayoría de los países de la UE entraron a formar parte del área del *euro*, España entre ellos. Después de un período transitorio de dos años, en enero de 2002 las respectivas monedas nacionales (entre ellas la peseta) fueron sustituidas por el *euro*. Recordemos también que, junto con sus grandes ventajas (las de la pertenencia plena a una de las regiones económicas más desarrolladas del mundo), el *euro* comporta también problemas, parecidos a los del patrón oro: la pérdida de la autonomía monetaria implica que la economía española estará sujeta a una disciplina dictada no por sus necesidades específicas, sino por las de la Unión en su conjunto. Estos problemas se han podido observar en la crisis de 2007-2010, en que la falta de flexibilidad de nuestra economía (inflación, baja productividad) se ha traducido en muy altas tasas de desempleo,

[4] Martín Aceña (1984); Tortella y Palafox (1983); Tortella (1999).

grandes déficits presupuestarios y serias dificultades de financiación. La solución a largo plazo a esa falta de flexibilidad son las reformas que no se hicieron en su día, y que en el verano de 2010 se adoptaron, a instancias de la Unión, de forma incompleta y vacilante, y por tanto con dudosas perspectivas de éxito. Una solución efectiva a corto plazo hubiera sido la devaluación de la moneda, pero la pertenencia al *euro* imposibilita tal medida.

2. La banca privada

Como en tantas otras cosas, el cambio de siglo también marcó una divisoria en materia bancaria. Coyunturalmente ello debe tener relación con el cambio de política económica y los fuertes flujos de capital privado que siguieron al Noventa y Ocho. La repatriación de capitales tras la pérdida de las colonias, el aumento de la actividad económica tras el fin de la Guerra de Cuba y el estímulo a la exportación que significó la estabilización de los precios gracias al «Plan Villaverde» sin duda facilitaron del lado de la oferta y estimularon del de la demanda la aparición de nuevas entidades de crédito. El caso es que en torno al comienzo del siglo XX aparecieron varios de los grandes bancos de la historia económica de España (Hispano-Americano, en 1900; Vizcaya, en 1901; Español de Crédito, en 1902; algo más tarde aparecerían el Urquijo, en 1918; el Central, en 1919; el Popular, en 1926; y el Exterior en 1929), de modo que todos los grandes de la banca española son anteriores a la Guerra Civil, y los mayores, salvo el Central, de los albores del siglo XX si no fundados en el XIX (el Cuadro 14.1 ofrece la evolución del número de bancos españoles desde finales del siglo XIX hasta 2010). Es interesante observar que tras un proceso de expansión numérica durante la primera mitad del siglo XX, el número de bancos en España osciló en torno a los 120 hasta finales de siglo. Sin embargo, a partir de la última década, un proceso de fusiones y absorciones ha reducido drásticamente el número de entidades (excluyendo las sucursales de bancos extranjeros, cuyo número más bien ha aumentado).

Otra manera de ver el proceso de maduración que siguió la banca española a partir del cambio de siglo es comprobar el *peso decreciente del Banco de España* en su papel de *primus inter pares* dentro del sector bancario. A medida, por ejemplo, que crecían los depósitos en cuenta corriente en la banca privada durante los primeros decenios del siglo XX (con la excepción notoria de la catalana), los del Banco de España se estancaban e incluso manifestaban una tendencia a descender. Si hacia finales del XIX las cuentas corrientes del Banco de España venían a representar las tres cuartas partes (75 por 100) de las del total de la banca, en 1913 esta proporción había

Cuadro 14.1 Número de bancos en España, 1900-2010

Año	Número	Año	Número
1900	36	1960	109
1905	50	1966	126
1910	60	1970	111
1914	61	1973	109
1920	91	1980	125
1929	94	1983	133
1934	86	2000	54
1942	108	2010	37
1950	142		

FUENTES: Tedde (1974); Muñoz (1969); Tortella y Palafox (1983); Fanjul y Maravall (1985); *AE*; AEBP, BAE.

descendido al 60 por 100, y al final del período, en 1934, estaba en torno al 20 por 100.

En muchos aspectos puede considerarse el primer tercio del siglo XX como el período formativo del sistema bancario español. Durante esta etapa quedaron establecidas las características esenciales que han subsistido hasta finales del siglo XX. La más relevante de éstas fue sin duda el predominio de un pequeño número de bancos que practicaban actividades «mixtas» a la manera de los «bancos universales» alemanes: se trataba de bancos comerciales que también emprendieron tareas de promoción y respaldo de sociedades manteniendo una elevada proporción de títulos privados en su cartera. La segunda característica era, y es, la notable concentración de la actividad bancaria: en 1923, por ejemplo, los «seis grandes» (Hispano-Americano, Bilbao, Urquijo, Central, Vizcaya y Español de Crédito), que numéricamente representaban el 6,6 por 100 del total de la entidades existentes, tenían más del 40 por 100 del capital desembolsado del conjunto de la banca privada, y más del 50 por 100 de los depósitos. En tercer lugar, estos bancos tenían muchos rasgos de las empresas *holding*: a través de operaciones de cartera, préstamos a largo plazo, y una red de consejeros comunes, cada uno llegó a constituirse en el centro de un diversificado grupo de empresas, en su mayor parte industriales, mineras, de transporte o de energía. Una cuarta característica era la fuerte concentración geográfica: Madrid y Bilbao albergaban las sedes centrales de los «seis grandes». Barcelona, antaño el principal centro de la banca privada, quedó relegada a un tercer lugar cada vez más distante, hecho que se hizo patente cuando el venerable Banco de Barcelona cerró sus puertas en 1920 (Cabana, 1978;

Blasco, 2007). La última característica a destacar es el crecimiento de las redes de sucursales, que convierten a estos grandes bancos en entidades de ámbito nacional.

En el Capítulo 6 vimos que, dentro de las tres grandes regiones bancarias, Madrid y el País Vasco tendieron a adoptar el modelo de banca mixta, mientras que en Cataluña tal modelo no cuajó. Quizá sea en el País Vasco donde más notable y genuino sea el desarrollo de este nuevo tipo de banca, ya que en el caso de Madrid el hecho de la capitalidad introduce un factor muy especial. El Banco de Bilbao había sido fundado en 1857 al amparo de la Ley de Bancos de Emisión de 1856 (González, Anes y Mendoza, 2007). Además del Bilbao y del Vizcaya habían aparecido en el País Vasco un número alto de nuevos bancos, comenzando con el Banco del Comercio en 1891, y siguiendo con el Guipuzcoano (1900), el de Vitoria (1900) y el Crédito de la Unión Minera (1901). A la larga, en Bilbao se impondrían el Bilbao y el Vizcaya, absorbiendo el primero al Banco del Comercio en 1901 (aunque éste conservara su independencia formal), mientras el Vizcaya absorbía a otras pequeñas entidades. El Crédito de la Unión Minera, banco muy activo y poderoso, tras un tropiezo aparentemente sin consecuencias en 1914, hizo quiebra sonada en 1925.

En Madrid fueron dos los grandes bancos que aparecieron con el cambio de siglo. El *Banco Hispano Americano* nació, como su propio nombre indica, para fomentar «el desarrollo del comercio hispanoamericano»; sus fundadores fueron un grupo de empresarios españoles afincados en México y otros países de América, encabezados por Antonio Basagoiti, que repatriaron capital tras la independencia de Cuba, Puerto Rico y Filipinas. Fue el primer banco privado que extendió una red de sucursales por todo el territorio nacional (García Ruiz, 2007a). El origen del *Banco Español de Crédito* es muy diferente, ya que se trata de una continuación del veterano Crédito Mobiliario Español (ver Cap. 6), reforzado con nuevo capital francés y español. El «Banesto», como se le conocería más tarde, heredó la cartera del Crédito Mobiliario, y sus comienzos fueron relativamente lentos. Aunque de él se dijo en sus comienzos que ni era un banco (más bien un *holding*), ni era español (la mayoría de su capital era francés), ni era de crédito (por lo mismo que, supuestamente, no era un banco), terminó por hacer honor a su nombre: además de ejercer plenamente como banco, a finales de los años Veinte su capital había pasado casi por completo a manos españolas (García Ruiz, 2007b).

Más tarde aparecerían en Madrid, dos instituciones de gran importancia, el *Banco Urquijo* y el *Banco Central*. Pero mientras el primero procedía de una casa de banca con larga historia que se remonta a la asociación del fundador de la dinastía, Estanislao de Urquijo, con la casa Rothschild en Madrid en tiempos de Fernando VII (Otazu, 1987; Díaz Hernández, 1998, 2007; Puig y

Torres, 2008) y ya muy poderosa en tiempos de la Restauración, el *Banco Central* no tenía de antiguo más que la idea, que ya había sido formulada (incluido el nombre de Banco Central) por el marqués de Campo también en tiempos de la Restauración: la idea estribaba en crear en Madrid un banco que reuniera en la capital varias casas de banca provinciales. Éste fue el caso del Central, que contó como principales socios con el Banco de la Unión Minera, la casa Aldama de Madrid, el Banco de Santander, el Guipuzcoano, y una serie de bancos y casas de banca provinciales (Tortella, 2007). El Banco de Santander, anterior en unos meses al de Bilbao (es por tanto el más antiguo banco privado español) conservó durante un siglo su condición de banco local hasta que, desde mediados de los Cuarenta del XX, escaló posiciones y pasó a convertirse en uno de los grandes (Gutiérrez Sebares y Hoyo Aparicio, 2006; Hoyo Aparicio y Gutiérrez Sebares, 2010; Guillén y Tschoegl, 2007). Vale quizá la pena mencionar dos bancos más, de orígenes muy modestos, que sin embargo hoy ocupan altos puestos en el *ranking* español. El Banco de Sabadell, fundado en esa ciudad en 1881 con el principal objeto de financiar la industria textil lanera local, hasta 1965 no estableció una sucursal fuera de su ciudad. El Banco Popular, fundado en Madrid en 1926, ligado originalmente a una compañía de seguros, se especializó pronto en créditos a la pequeña y media empresa, y experimentaría un notable crecimiento en la segunda mitad del siglo XX (Farrés Bernaldo, 1981; Tortella, Ortiz-Villajos y García Ruiz, en prensa).

La aparición de este fuerte grupo bancario en los primeros años del siglo introdujo cambios no sólo cuantitativos, sino también cualitativos en el mercado financiero español. Quizá lo más importante sea que, al hacerse más compleja, se modernizó la estructura crediticia. Al disminuir el tamaño relativo del Banco de España, éste pudo ir asumiendo en mayor medida las funciones de un banco central: en lugar de tratar directamente con el público y el Tesoro, un banco central actúa como «banco de bancos» de un lado, y como co-formulador y ejecutor de la política monetaria de otro. Durante el siglo XIX el Banco de España había actuado más bien como «banco del Estado» y había competido con la banca privada en su relación con el público, tanto en la captación de recursos como en la oferta de crédito. Durante los primeros decenios del siglo XX, ayudado por la «estabilización de Villaverde», por la aparición de esta poderosa banca privada y por la libertad que daba el patrón fiduciario, el Banco pasó a forjar una nueva relación con la banca privada dando lugar a la *monetización indirecta de la Deuda pública*.

El mecanismo fue el siguiente. Lo que el Banco había venido haciendo hasta entonces era adquirir la Deuda que el gobierno emitía para cubrir los déficits del presupuesto. Como contrapartida de esta Deuda que conservaba en sus arcas, el Banco emitía billetes al portador, que entregaba al Estado, y con los que éste efectuaba sus pagos. Esto era la «monetización directa» de

la Deuda. Con la «estabilización de Villaverde» se nivelaron los presupuestos, y por tanto, durante unos años, el Gobierno dejó de emitir Deuda, y el Banco, billetes. La cartera de Deuda del Banco se estabilizó y el Gobierno incluso presionó para que desapareciera. Cuando, con el conflicto de Marruecos y más tarde con la Gran Guerra, los déficits presupuestarios reaparecieron, la existencia de una banca privada fuerte permitió que se pasara a la «monetización indirecta» de la Deuda. A partir de 1917 el Banco concedió oficialmente condiciones muy ventajosas para la pignoración de títulos de Deuda pública por la banca privada. Así, era la banca privada la que compraba Deuda, sabiendo que podía utilizarla para obtener créditos baratos en el Banco de España. De este modo se convertía éste en *banco de bancos* y *prestamista en última instancia*. La banca privada financiaba el déficit presupuestario y utilizaba legalmente la Deuda como encaje para sus depósitos, sabiendo que en un apuro le serviría para obtener un crédito en el Banco de España. Con todo, el sistema era menos inflacionista que la «monetización directa», porque la banca privada actuaba en cierta medida como amortiguador y el

Francisco Cambó, político, abogado, empresario y coleccionista de arte, autor de una importante ley bancaria y un arancel proteccionista, presidió una gran multinacional de la electricidad.

Banco no tenía que emitir billetes en contrapartida de la Deuda en proporciones tan altas como antes (Tortella, 2006, pp. 128-134).

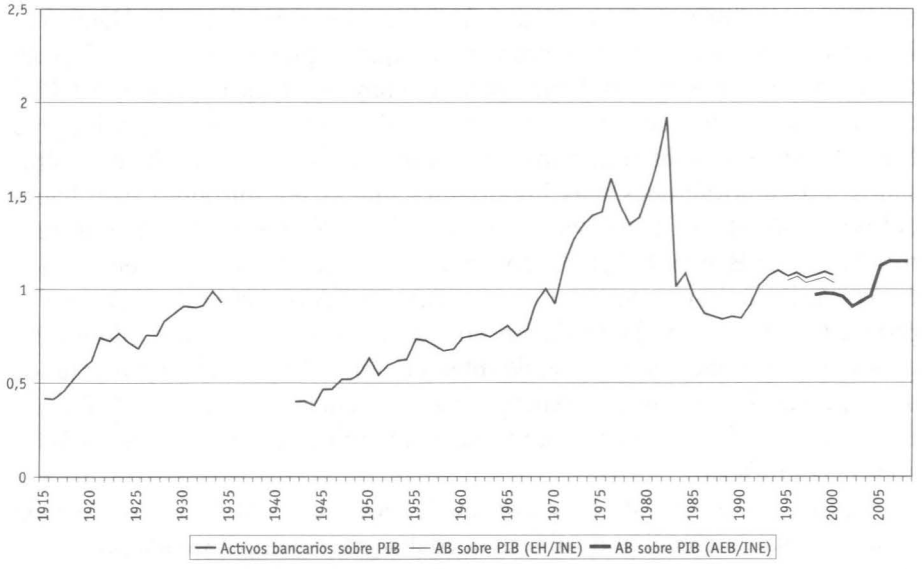
Este nuevo estado de cosas se reflejó en la *Ley de Ordenación Bancaria de 1921*, cuyo principal inspirador fue el entonces ministro de Hacienda, Francisco Cambó. Ésta es la primera ley que regula al Banco de España como banco central y a la banca privada como tal banca privada, estableciendo una división de funciones y marcando unos cauces de relación que hasta entonces se habían dejado casi totalmente a la iniciativa de los interesados. Las innovaciones más importantes que la ley introdujo para hacer del Banco un eficaz instrumento de la política monetaria del Gobierno fueron dos: 1) El Banco de España concedería tipos de interés preferentes a los bancos privados afiliados al *Consejo Superior Bancario* (el CSB, que la propia ley creaba); y 2) Se daban normas para la actuación conjunta del gobierno y el Banco en materia de intervención del tipo de cambio exterior de la peseta. En cuanto a la banca privada, además de crearse el CSB con objetivos de información y control, se establecía una serie de categorías y zonas geográficas.

A pesar del acierto de la nueva ley, la capacidad del Banco de España para controlar la creación de dinero quedaba gravemente limitada por el hecho de que, mientras subsistiese el mecanismo de pignoración automática de la Deuda pública, el tipo de interés por el que se regularían las relaciones de crédito entre el Banco y la banca sería el de esas operaciones pignoraticias y el Ministerio de Hacienda se reservaba de hecho la fijación de ese tipo, que mantuvo siempre por debajo del tipo de descuento, que el Banco de España fijaba libremente. Con ello, la capacidad del banco central para controlar el crédito a través del redescuento de letras era casi inexistente, pues la banca privada siempre tenía la posibilidad de evitar el redescuento y obtener crédito del Banco de España a través de la pignoración de Deuda.

Diez años más tarde (26 de noviembre de 1931) se dio una nueva ley bancaria, dictada por razones más políticas que económicas, que estrechaba el control del gobierno sobre el Banco; entre otros aspectos, el gobierno nombraría tres consejeros del Banco y aumentaría su intervención en la política de tipos de interés. Se iniciaba así un proceso de creciente estatización del Banco de España, que culminaría con su nacionalización por la ley de 1962. El crecimiento cuantitativo y cualitativo de la banca española queda reflejado en el Gráfico 14.5, que representa la evolución de la magnitud de los Activos Bancarios Totales con respecto a la Renta Nacional [5]. Para Goldsmith, una FIR de valor 1 es el umbral de la madurez financiera. Puede observarse que España, después de arañar esa madurez hacia 1930, no la volvió a alcanzar hasta 35 años más tarde.

[5] Es la FIR *(Financial Interrelations Ratio)* de Goldsmith (1969).

Gráfico 14.5 Coeficiente activos bancarios sobre Renta Nacional, 1915-2009



FUENTE: Martín Aceña y Pons, en *EH* (2005, cuadro 9.12), AEB e INE.

La Guerra Civil no constituyó una divisoria en la historia bancaria española, aunque el gráfico muestre un considerable retroceso del peso de la banca dentro de la economía. Con todo, en la posguerra afloraron una serie de dificultades a corto plazo, la más aguda de las cuales fue la vuelta a la normalidad tras un trienio altamente «anormal». En concreto, se planteaba el problema de reunificar el sistema monetario y crediticio al tiempo que se soportaban y absorbían las pérdidas ocasionadas por la contienda. Durante los primeros años de la posguerra se dieron una serie de medidas, que culminaron en la *Ley Bancaria de 1946*, caracterizada por acentuar una fuerte intervención del Estado en la banca: el llamado *statu quo* bancario, por el que se regulaban fuertemente las fundaciones, fusiones y absorciones de bancos (lo cual debía mantener estable el número de bancos y restringir así la competencia); la sujeción del Banco de España a un control estatal más fuerte aún que el de la ley de 1931; la creación del Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME), dependiente del Ministerio de Comercio, a cargo de todo lo relativo a relaciones monetarias internacionales; la creación de la Dirección General de Banca y Bolsa, con funciones de inspección sobre el sector; y el reforzamiento del control del Ministerio de Hacienda sobre la política monetaria, en particular sobre los tipos de interés.

José Larraz. Ministro de Hacienda (1939-1941). Su Ley de Desbloqueo resolvió el problema de la disparidad monetaria de las dos Españas. Dimitió por desacuerdo con las directrices económicas de la dictadura.

Como puede deducirse de todo esto, el Banco de España quedó relegado casi en exclusiva al papel de banco emisor, y la política monetaria quedó en manos del gobierno, aunque con una cierta descoordinación, pues la interior residía en Hacienda y la exterior en Comercio.

En esta situación de *numerus clausus*, la banca privada acentuó su característico desequilibrio: el pequeño número de «grandes bancos» aumentó su ya gran volumen relativo. Una característica de la nueva situación fue la fijación por el gobierno de unos bajísimos intereses pasivos, iguales para toda la banca (al parecer el gobierno temía que si se pagaban mejor los depósitos, el público no compraría Deuda). En consecuencia, la competencia bancaria por el pasivo se hacía por medio de la red de sucursales (aunque también se pagaran «extratipos» ilegales) y por medio de absorciones. Adquirido a un precio fijo tan bajo, el pasivo resultaba remunerador en todos los casos, por lo cual los bancos grandes compraban bancos pequeños con el objeto de hacerse con sus pasivos. Tanto las absorciones como las redes de sucursales crecieron de forma espectacular en estos

años: entre 1940 y 1956 los cinco grandes absorbieron 61 bancos, y su red total de sucursales pasó de 959 a 1.619. A pesar de las absorciones, el número de bancos no disminuyó en esas fechas (ver Cuadro 14.1), lo cual indica que el famoso *statu quo* fue bastante elástico (Martín Aceña, 1990, 1990a, 1991 y 2006).

Hemos aplicado repetidamente el calificativo de «mixta» a nuestra banca. Con ello se quiere decir que en España los grandes bancos han mezclado actividades comerciales (préstamos a corto plazo, típicamente descuento de letras y créditos a menos de un año) con actividades de negocios o de promoción (préstamos a largo plazo, adquisición y venta de acciones y obligaciones, adquisición de Deuda del Estado). En los países anglosajones, por contraste, esta mezcla se ha considerado heterodoxa y peligrosa, ya que los bancos comerciales, cuyo pasivo es a corto plazo (típicamente depósitos en cuenta corriente), incurren en serio riesgo si prestan a plazo largo. En estos países se ha dejado la labor de financiación a largo plazo de la industria y las obras públicas al mercado, en especial a las Bolsas. Sin embargo, los casos de Alemania, Japón e Italia muestran que es posible para la banca combinar ambos tipos de actividad si toma las debidas precauciones, consistentes básicamente en no comprometer a largo plazo más que las cantidades recibidas a largo plazo, es decir, los recursos propios (capital y reservas), más otros pasivos tales como obligaciones, depósitos a plazo largo, etcétera. Fue Gerschenkron (1965, cap. I) quien tomó el ejemplo de estos países para argüir que, cuanto más atrasado el país, más útil era la actividad de banca mixta (y la intervención del Estado) para recuperar el tiempo perdido (ya Schumpeter [1961, orig. 1911], en su famoso modelo de crecimiento económico, había atribuido este papel a la banca). Casi a la vez que Gerschenkron escribía su respetado libro, un banquero español (Villalonga, 1961) justificaba así la banca mixta en España:

> En España [...] no existe una burguesía rica, ni una clase media poderosa [...], se carece [...] de suficiente capacidad de ahorro y de capital. [...] En esta situación no había otro recurso que el de utilizar para la movilización del país una parte de los fondos confiados a la Banca de depósito y comercial [...] y así en el resurgir económico y bancario español con el siglo, la Banca española, por impulso de la necesidad y no por un planteamiento técnico, científico y deliberado, tomó el carácter de Banca mixta.

De este modo la banca española se desarrolló desde el segundo decenio del siglo en estrecha simbiosis con la industria, sobre todo la industria pesada: los grandes bancos promocionaron y fueron propietarios de grandes paquetes de acciones en empresas mineras, metalúrgicas, eléctricas, de química pesada, de construcción, y participaron en empresas estatales tales como el Banco de Crédito Industrial y CAMPSA. Además de su negocio

comercial, los grandes bancos adquirieron el carácter de sociedades *holding* o de cartera, formando grupos o conglomerados de empresas que ellos controlaban en todo o en parte. Es muy posible que Gerschenkron para el caso general y Villalonga para el particular de España tuvieran razón, y que, de no haber asumido la banca este papel, la capitalización industrial hubiera sido mucho más lenta. Otros autores han sostenido lo contrario, tanto para España como para Alemania[6]: según éstos, los factores monopolísticos que esta simbiosis banca-industria trajo consigo fueron un obstáculo a la correcta distribución de los recursos, y por tanto al crecimiento. Es muy difícil discriminar entre ambas hipótesis que, por otra parte, pueden haber sido ciertas en unos períodos y falsas en otros.

Cabe preguntarse si el funcionamiento de la banca mixta en países de fuerte crecimiento no será, además, prueba de que es falsa la teoría anglosajona sobre las ventajas de la separación entre banca comercial y banca de negocios. Tal deducción pudiera ser precipitada. Basta para comprobarlo el recordar las tremendas repercusiones que tuvo la Gran Depresión de los años Treinta sobre las bancas mixtas de Alemania, Italia y Austria[7], aunque también fueron muy graves esas repercusiones en un país de banca especializada como Estados Unidos. El caso español es diferente porque, desligada del patrón oro, España tenía un sistema monetario mucho más flexible. En realidad, *es el patrón fiduciario lo que ha permitido en España el desarrollo de la banca mixta*, ya que los riesgos que tal práctica comporta se veían compensados por el papel del Banco de España como prestamista de última instancia, papel que podía desempeñar con mayor facilidad gracias a no tener que mantener la disciplina del patrón oro. Además, el sistema de pignoración automática permitía a los bancos mixtos combinar sus activos a largo plazo de modo que pudieran acudir en busca de préstamos legítimos en el Banco de España en situaciones apuradas.

Con el Banco de España relegado a la función de emitir dinero y con el Estado y la banca comprometidos en la tarea de la industrialización a toda marcha, la inflación se disparó en España en los años Cincuenta. En el ambiente eufórico de desarrollismo autárquico predominante en esos años, la inflación se hubiera aceptado alegremente si sus consecuencias no hubieran puesto en claro las tremendas contradicciones de aquella política: la inflación contribuyó al déficit de balanza de pagos, y el agotamiento de las reservas de divisas, sin las cuales no se podía importar para seguir creciendo (ver Capítulo 13). A partir de 1957 tuvo lugar un serio reajuste de la política económica que culminó en el Plan de Estabilización de 1959 y del que formó parte la reforma bancaria cuya pieza principal fue la *Ley de Ba-*

[6] Muñoz (1969); Tamames (1961); Neuburger y Stokes (1974).

[7] Hardach (1984); Ciocca y Toniolo (1984); Nötel (1984).

ses de Ordenación del Crédito y la Banca de 14 de abril de 1962. Quizá lo más positivo y duradero de esa reforma fuera la definitiva nacionalización del Banco de España y el traspaso a éste de gran parte de las funciones de inspección que había tenido la Dirección de Banca y Bolsa de España. Con ello el Banco de España recibía, en parte, los medios para asumir el papel de ejecutor de la política monetaria que la ley le asignaba. En cambio, el intento de separar la banca comercial de la industrial resultó un fracaso, debido seguramente a que persistían las razones económicas para la existencia de la banca mixta, a saber: la ausencia de un mercado de capitales al margen de la banca y a la medida de las necesidades reales de la economía. Sin embargo, la promulgación de la ley fue seguida de un período de intensa renovación del sistema bancario. El antiguo principio del *statu quo* quedó al menos parcialmente abandonado. Se crearon una veintena de nuevos bancos de tamaño pequeño y medio; ahora bien, gran parte de estas entidades, inexpertas y especulativas, resultaron incapaces de resistir la competencia y la crisis cuando éstas llegaron un decenio más tarde. También adolecía la ley, por un lado, de mantener el poder decisorio teórico en el gobierno y, por otro, de fragmentar los ejecutores de la política monetaria con el mantenimiento del IEME y la creación del Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo (que más tarde se convertiría en el Instituto de Crédito Oficial, ICO). Por último, el sistema de circuitos privilegiados de crédito, uno de los principales instrumentos de la «planificación» económica que por aquellos años se puso de moda, resultó un arma que se volvió contra sus creadores.

Los defectos del sistema resultante quedaron patentes con el famoso «escándalo MATESA», episodio económico que dio lugar a una de las grandes crisis políticas del régimen franquista. Su causa última estuvo en el sistema de créditos privilegiados, cuyo objeto era estimular las exportaciones de bienes de equipo, proyecto favorito de los ministros económicos de entonces. Por razones misteriosas la administración de estos créditos a la exportación quedó encomendada al Banco de Crédito Industrial (ver más adelante), que no tenía ninguna experiencia en este tipo de operaciones. El Banco de Crédito Industrial concedió un volumen de crédito desproporcionado a una empresa de maquinaria textil que presentaba documentos fraudulentos pero formalmente correctos. Esta empresa textil (MATESA) fabricaba unos telares de nuevo diseño que «exportaba» a sus propias filiales extranjeras. Merced a estas falsas exportaciones obtenía enormes volúmenes de crédito oficial, que le permitían continuar sus operaciones. Pese a los recelos del propio banco, el sistema legal y administrativo le obligaba a cumplimentar las solicitudes. Quizá MATESA hubiera terminado por vender realmente sus máquinas en el extranjero. Esto nunca se llegará a saber, porque cuando se descubrió el fraude en 1969, el escándalo adquirió caracteres políticos: la prensa falangista aireó el asunto con grandes titulares en su intento de

desprestigiar al Opus Dei, que dominaba los ministerios económicos. Fue uno de los pocos escándalos financieros del régimen que recibió publicidad en la prensa, y marcó el principio de la descomposición del sistema político franquista. Para MATESA significó la ruina; sus pérdidas, y por tanto las del crédito oficial, ascendieron a cifras entonces astronómicas. Se procedió en consecuencia a revisar la legislación bancaria y se abrió un proceso gradual de liberalización del sector, iniciado en 1971, y que se empalmó más tarde con la desregulación que exigía la entrada de España en la Comunidad Europea (Tortella y Jiménez, 1986, esp. cap. 6).

Este proceso tuvo lugar en circunstancias difíciles. La *liberalización bancaria* se llevó a cabo dentro de un proceso de liberalización general de la economía española que a su vez fue parte de la transición de la dictadura a la democracia que siguió a la muerte de Franco. A agravar las dificultades vino la crisis internacional de los años Setenta, que afectó a España con retraso pero con fuerza. La crisis vino determinada por dos causas: de un lado, el alza de los precios del petróleo motivada por la hostilidad árabe hacia Israel y los países occidentales; de otro, la quiebra del sistema de pagos internacionales de Bretton Woods, precipitada por la incapacidad de Estados Unidos de hacer frente a sus compromisos como eje central de este sistema. Esta incapacidad, debida al déficit estructural de la balanza de pagos norteamericana (acentuado por la guerra de Vietnam), obligó a Estados Unidos a abandonar la convertibilidad oro exterior del dólar y con ello el comercio internacional entró de hecho en un sistema de tipos de cambio flotantes. La incertidumbre que esta situación provocó contribuyó en gran medida a perturbar el equilibrio económico mundial.

Aunque la crisis internacional comenzó en 1973, su impacto no se hizo sentir aquí hasta varios años más tarde, porque los últimos gobiernos franquistas, preocupados por la creciente fragilidad del régimen y creyendo que la subida de los precios del petróleo no sería un fenómeno duradero, hicieron que el Estado absorbiera los costes del aumento de los precios energéticos en lugar de repercutirlos (ver más arriba, Cap. 12, epígrafe 5.2). Esto aumentó el déficit presupuestario y limitó la capacidad de maniobra de los gobiernos de la transición. Cuando la crisis se hizo sentir, los sectores más afectados fueron el turismo, la inversión inmobiliaria, la construcción y la industria pesada, sectores en que la banca, sobre todo los nuevos bancos, había invertido mucho, porque habían sido muy lucrativos en el período anterior. En consecuencia, *el sistema bancario se vio gravemente afectado por una depresión* que al principio sólo parecía alcanzar a entidades secundarias, pero que a la postre sacudió a todo el sistema.

De un número de unos 110 bancos que funcionaban en 1977, más de la mitad, casi 60, se vieron en dificultades entre ese año y 1985. Cierto es que los más afectados eran de tamaño pequeño, de modo que su capital total, o

Mariano Rubio, desde los puestos de subgobernador y gobernador del Banco de España, diseñó la estrategia para mitigar la gran crisis bancaria del siglo XX.

sus depósitos, no venían a representar más del 30 por 100 de los del conjunto del sector en 1980, y el volumen de empleo el 27 por 100 en esa misma fecha. Pero si bien la mayoría eran nuevos y pequeños, algunos de los que desaparecieron fueron viejos y grandes, como en especial el Banco Urquijo, que suspendió pagos en 1981. La crisis alcanzó su punto máximo en 1982-1983. El momento más espectacular se dio cuando la compañía *holding* RUMASA fue nacionalizada por un gobierno socialista que acababa de llegar al poder: la compañía controlaba 18 bancos. Aunque afectara a muchos, la crisis apenas trajo consigo la desaparición total de algún banco; por eso no se registra en el Cuadro 14.1. Incluso los bancos más tocados pervivieron jurídicamente gracias a un mecanismo de salvamento dispuesto por las autoridades monetarias. Sí se registra la crisis, sin embargo, en el Gráfico 14.5, donde puede observarse la fuerte caída en el peso de los activos bancarios dentro de la Renta Nacional a finales de los Setenta y en los primeros Ochenta, batacazo de tales dimensiones que llega a hacernos dudar de la exactitud de las cifras que nos proporciona la fuente.

El Banco de España había previsto las dificultades del sector e intentó diseñar un marco institucional que permitiera amortiguarlas. Pronto se decidió que se había de hacer lo posible por evitar situaciones de pánico impidiendo que llegaran a darse suspensiones de pagos y quiebras. El principio que había de guiar las actuaciones de la autoridad monetaria sería la protección de los depositantes y la responsabilidad de gestores y accionistas por decisiones que sólo a ellos, aunque por supuesto en distinta medida, les eran imputables. El principal instrumento de esta política sería el *Fondo de Garantía de Depósitos* (FGD), organismo inspirado en la entidad análoga creada en Estados Unidos durante la Depresión de los años Treinta y el New Deal (*Federal Deposit Insurance Corporation*). El FGD fue creado legalmente a finales de 1977, pero una serie de problemas formales afectaron a su operatividad, por lo que hubo que acudir a la creación de una segunda institución, la *Corporación Bancaria*, entidad privada que desempeñaría provisionalmente el papel que le estaba encomendado al FGD. Corporación Bancaria estaba financiada por la banca privada y el Banco de España a partes iguales, y su misión era ayudar a, o comprar, bancos en dificultades. En ciertos casos un préstamo y una reestructuración bastaban para que la entidad afectada se recuperase. Lo más frecuente era, sin embargo, que el banco necesitase una intervención de mayor envergadura; se trataba en muchos casos de sustituir a los directivos y consejeros y adquirir parte o todo el capital del banco. En ese caso, el precio de compra se decidía sobre la base de una valoración de los activos de la entidad. Una vez Corporación Bancaria dueña de los destinos del banco, los activos más problemáticos y menos líquidos se vendían; saneada así la empresa, se trataba entonces de encontrar un comprador, preferiblemente otro banco. En 1981, una serie de decretos mejoraron la operatividad legal del FGD, y al cabo de un cierto tiempo Corporación Bancaria fue liquidada. A partir de entonces la labor de saneamiento del sistema bancario corrió a cargo del FGD, que procedió según las directrices que había seguido su predecesora.

Mientras la crisis se adueñaba del sistema bancario, la liberalización del sector proseguía: los *tipos de interés* fueron gradualmente liberados (primero los de largo plazo, para estimular la formación de capital), el principio del *statu quo* quedó arrumbado, la distinción legal entre bancos comerciales y de inversión se abandonó de nuevo, etcétera. Lo más importante quizá sea que poco a poco se fueron relajando las trabas al establecimiento de filiales de bancos extranjeros en España, lo cual estimuló la competencia. La entrada de bancos extranjeros en España se vio favorecida con la venta de bancos saneados o «convalecientes», que las autoridades españolas (Corporación Bancaria, FGD y Banco de España) llevaron a cabo con la doble finalidad de avivar la concurrencia y de vencer la resistencia de la banca nacional a participar en operaciones de saneamiento bancario.

Ante la perspectiva de la integración en el mercado europeo de capitales a consecuencia del desarrollo de los acuerdos de la Comunidad Europea, los bancos españoles han llevado a cabo recientemente una serie de fusiones cuya finalidad primordial ha sido el lograr una escala adecuada a la competencia en tal mercado. El Estado español se mostró favorable a tales fusiones y las apoyó con ayudas fiscales. Los dos grandes bancos vascos (Bilbao y Vizcaya) se unieron para formar el *Banco Bilbao Vizcaya* en 1988, y los dos mayores bancos de Madrid (Central e Hispano Americano) se fusionaron en 1991 para formar el *Banco Central Hispano*. Pero el proceso de fusiones y absorciones bancarias no se detuvo ahí. En 1994 el Banco Santander adquirió Banesto, que había sido intervenido por el Banco de España a finales del año anterior por amenaza de insolvencia. Y el propio Santander llevó a cabo una sonada fusión (en realidad, absorción) con el Central Hispano en 1999, dando lugar al *Banco Santander Central Hispano* (BSCH), que pronto pasaría a llamarse *Santander* a secas. Y en ese mismo año el Bilbao Vizcaya absorbió a Argentaria, como veremos en el próximo epígrafe. (Sobre las fusiones en la banca española hasta 1990: Tortella, 2001).

3. La banca oficial y las cajas de ahorros

Durante el siglo XX las *cajas de ahorros* fueron perdiendo su carácter de instituciones benéficas con que la mayoría habían nacido para convertirse en mayor medida en instituciones financieras. El proceso fue paulatino, y la transición no significa, por supuesto, que las cajas se hayan convertido en entidades exactamente comparables a los bancos privados, principalmente porque siguen siendo organismos sin fines de lucro en cuanto que no tienen propietarios ni accionistas.

Este proceso de transición tuvo lugar de manera paralela en el plano cuantitativo y en el legislativo. A medida que la cuota de mercado de las cajas crecía, los poderes públicos iban dando a éstas un mayor reconocimiento como entidades financieras. A finales del siglo XIX, la cuota de mercado (la fracción de sus depósitos dentro de los depósitos totales del sistema financiero) de las cajas estaba en un 10 por 100, después de haber oscilado en torno al 15 durante los años Ochenta y Noventa. El Gráfico 14.6 muestra la evolución de esta cuota de mercado desde mediados del siglo XIX a finales del XX. En general, las guerras afectaron de forma negativa a la participación de las cajas de ahorro, ya que durante los años 1894-1898, 1914-1918 y 1936-1941 este coeficiente cayó mucho. La causa es sin duda que la preferencia por la liquidez crece en momentos de incertidumbre y el público escoge mantener su dinero en cuenta corriente o en efectivo. A largo plazo, sin embargo, las cajas de ahorros han crecido más que el sistema

Gráfico 14.6 Cuota de mercado de las cajas de ahorros, 1856-2000 (en porcentaje)

FUENTE: Martín Aceña y Pons, en *EH* (2005, cuadro 9.4), y otras fuentes.

financiero en su conjunto, ya que su cuota pasó de oscilar en torno del 15 por 100 en el siglo XIX a sobrepasar el 60 por 100 a finales del XX. Esta cuota, no obstante, ha caído en los últimos años como consecuencia de los serios problemas de solvencia que muchas de ellas han tenido con ocasión de la crisis iniciada en 2007.

Es difícil dilucidar con exactitud las razones del éxito de las cajas hasta años muy recientes, ya que no han dado mejor servicio que los bancos ni remunerado mejor a los depositantes. Nosotros pensamos que el recelo hacia el capitalismo, tan arraigado en el público español, le ha movido a preferir estas entidades que se definen como sin ánimo de lucro, por más que remuneren muy generosamente a sus directivos y empleados y que hayan sido en más de una ocasión utilizadas con fines espurios, como veremos a continuación.

A medida que las cajas se afianzaban como depositarias de una importante cuota del ahorro nacional, cambiaba el tratamiento legal y la consideración social de que eran objeto, como muy bien ha puesto de relieve Manuel Titos (1991). Originalmente habían sido consideradas como entidades benéficas cuyo fin principal era fomentar el hábito del ahorro entre las clases humildes: en este concepto, a menudo fueron consideradas organismos auxiliares de otros, tales como el Monte de Piedad en el caso de Madrid o la

Sociedad Económica de Amigos del País en el caso de Valencia. El fuerte crecimiento en el número de establecimientos y en cifra de depósitos que experimentaron las cajas a finales del siglo XIX y principios del XX hizo que se las empezara a ver bajo otra óptica. Una serie de decretos en los años Veinte y Treinta de este siglo enmarcan este cambio. En ellos se creó un instituto destinado a tutelar las cajas (el *Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorros*, ICCA), se impusieron coeficientes de inversión, se reguló (ampliándolo) el ámbito de las operaciones activas que las cajas podían llevar a cabo (sobre todo, operaciones con fondos públicos y préstamos hipotecarios) y se reconoció oficialmente la tendencia asociacionista de las cajas. Esta tendencia era la contrapartida de su provincianismo: las cajas compensaban su carácter local con una tendencia a asociarse, que se manifestó en la creación de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) en 1926.

Bajo el franquismo las cajas fueron consideradas sobre todo como una fuente de recursos para los designios de los poderes públicos. El control de estos recursos por parte del Estado se llevó a cabo por medio de los *coeficientes obligatorios de inversión*, que reducían al mínimo la libertad de disposición de los órganos rectores de las cajas sobre sus activos. Una serie de medidas legales configuraron esta situación, por la cual las cajas en efecto financiaron muchos de los proyectos favoritos del régimen franquista, desde las «universidades laborales» hasta ENSIDESA. El reconocimiento de la importancia financiera de las cajas también se manifestó en su paso a depender del Ministerio de Hacienda en 1957 (antes habían dependido del de Trabajo y con anterioridad del de Gobernación o Interior). Este nuevo carácter se manifestó en la Ley bancaria de 1962, que también regulaba a las cajas, tratándolas de manera en cierto modo simétrica a como trataba a los bancos. Mientras éstos quedaban bajo la tutela del Banco de España y del Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo, las cajas quedaban bajo la tutela del ICCA. Con el fin del franquismo y el proceso de liberalización bancaria que le acompañó, la consideración de las cajas como organismos financieros fue total. En 1971 se suprimió el ICCA y las cajas pasaron a depender del Banco de España; en 1977 sus diferencias con los bancos quedaron aún más difuminadas al establecerse que podrían realizar las mismas operaciones que éstos, en particular que podrían descontar letras, una antigua reivindicación de las cajas, y al reducirse los coeficientes obligatorios, que ya se venían rebajando desde la ley de 1962. Hay dos aspectos en que las cajas sin embargo eran irreductiblemente diferentes de los bancos, ambos derivados de su carácter de entidades sin fines de lucro: sus órganos rectores y la distribución de sus beneficios. Al no tener propietarios, las cajas carecen de juntas de accionistas y sus consejos de administración tienen una representatividad difusa. Tradicionalmente las entidades fundadoras y asociadas, y los impositores habían tenido un papel importante en la

gobernación de las cajas. En 1985 se promulgó la *Ley sobre Órganos Rectores de las Cajas de Ahorros* (LORCA) que en gran medida las municipalizaba, dando a los ayuntamientos un peso en los consejos de administración casi igual al de los impositores, pero de hecho mayor por ser éstos un grupo difuso. El otro aspecto particular de las cajas es el de la distribución de beneficios. Al no tener propietarios, las cajas no distribuyen dividendos: sus beneficios se destinan a reservas y a la «obra social»: empresas sanitarias, culturales, benéficas, destinos que también han sido objeto de regulación estatal.

También las cajas, como los bancos, llevaron a cabo un proceso de concentración por fusión durante la última década del siglo XX. En general, sin embargo, las fusiones se llevaron a cabo dentro de una misma Comunidad Autónoma, lo cual permitía que los políticos locales no perdieran control. Así, en 1990 dos grandes cajas barcelonesas (La *Caixa de Pensions*, fundada en 1904 y la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Barcelona, fundada en 1844) se fusionaron con una caja balear dando lugar a la *Caixa*, la mayor de España y una de las mayores de Europa. En 1991 aparecieron CajaDuero y Unicaja, aglutinando cajas castellano-leonesas y andaluzas, respectivamente. Lo mismo ocurrió en 1992 con Caja Mediterráneo, que agrupaba cajas de Alicante y Valencia. Otras cajas andaluzas se unieron en 1993 con dos nuevas fusiones de las que salieron Caja de San Fernando y CajaSur. En 1999 varias gallegas formaron Caixanova y dos navarras formaron Caja Navarra.

El problema del gobierno de las cajas no era únicamente español. El cambio de naturaleza, el paso de ser instituciones asistenciales a ser entidades financieras, requiere una modificación del sistema de gobierno de las entidades en todos los países. Francia e Italia, por ejemplo, lo resolvieron de distinta manera. En Francia las cajas se organizaron en cooperativas y se integraron en una gran *Caisse d'Épargne*. En Italia la Ley Amato de 1990 convirtió a las cajas en sociedades anónimas o fundaciones (Maixé, en prensa). Pero en España la LORCA, dando a los políticos una gran parcela de poder en los consejos de las cajas, sembró un campo de minas que veinticinco años más tarde explotó con estruendo. Desde tiempos del franquismo, como vimos, las cajas se utilizaron como instrumentos de poder en manos de políticos. Pero la tentación de manejar los fondos de las cajas para fines propios ajenos a la lógica económica resultaba irresistible también en democracia. Numerosas cajas dieron a sus activos empleos que una empresa privada no hubiera considerado aceptables, al menos en las proporciones en que lo hicieron las cajas: préstamos a partidos o aliados políticos, empresas tan aparatosas como poco rentables, etcétera. Cuando llegó la crisis a partir del año 2007 se vio que estas inversiones ruinosas habían provocado insolvencia en varias cajas y colocado a muchas más en

situación comprometida. Era una muerte anunciada, porque numerosos economistas llevaban años advirtiendo del peligro, sin que los políticos hicieran caso.

Ante el desaguisado, se intentó resolver el problema por medio de fusiones, pero esto no será casi nunca la única solución, porque es improbable que dos entidades insolventes arreglen su situación al unirse. Ha sido necesario destinar cuantiosos fondos públicos (creando un *Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria*, FROB) a rescatar estas instituciones; por fin, en julio de 2010 un decreto-ley trató de resolver el problema siguiendo a grandes rasgos el modelo italiano; es decir, permitiendo que las cajas se conviertan en fundaciones y compren o funden bancos que adopten la forma de sociedades anónimas.

En cuanto a la *banca oficial*, también constituye en gran parte un fenómeno del siglo XX. Tan sólo el Banco de España y el Hipotecario, de los que ya hablamos en el Capítulo 6, habían sido fundados en el XIX. Fue en la década que siguió a la Primera Guerra Mundial, sin duda en relación con la fuerte ola de nacionalismo económico que prevaleció por entonces, cuando se creó de hecho el sector bancario oficial. Se caracterizaba este nuevo subsector bancario por ser *oficial*, valga la redundancia, es decir, no estatal propiamente dicho. Ello significa que, al igual que sus predecesores el Banco de España y el Hipotecario, aunque creados por el Estado, que se reservaba una fuerte participación en su política, los nuevos bancos oficiales eran formalmente sociedades anónimas privadas, en el sentido de que no sólo tenían tal estructura, sino que la mayor parte de su capital era aportado por accionistas privados.

El primer banco oficial de esta nueva ola fue el *Banco de Crédito Industrial* (BCI), que nació después de un largo proceso de gestación, tras aprobarse la Ley de Protección a la Industria Nacional en 1917, consecuencia en realidad del clima de crispación económica que se dio a causa de la guerra. La ley preveía la creación de un banco oficial que garantizase una oferta de crédito a largo plazo que la industria necesitaba, que el Banco de España no podía ni debía conceder, para el que el Banco Hipotecario tampoco estaba instrumentado, y que a juicio de muchos empresarios la banca privada no ofrecía en las condiciones adecuadas. Curiosamente, cuando se fundó por fin el banco, después de muchas discusiones, en 1920, la banca privada constituyó el sector principal de su accionariado. A la larga, el BCI no compitió con la banca privada, sino que se complementó con ella: varios de sus consejeros que estaban relacionados con la banca privada tenían considerable influencia en la política del banco, de modo que muchos de los préstamos del BCI, concedidos en condiciones favorables, complementaban créditos y relaciones entre los bancos privados y determinadas empresas. Hasta tal punto es ello así que a finales de los años Cincuenta hubo

fuertes tensiones entre el presidente del BCI y su consejo por estimar los consejeros que el presidente (siguiendo instrucciones del gobierno) restringía las prerrogativas que el consejo tenía para conceder préstamos[8].

El *Banco de Crédito Local* se fundó en 1925 y su objeto principal era prestar a las corporaciones municipales y ayuntamientos, a los que una medida del año anterior (el «Estatuto Municipal») había autorizado a endeudarse. La iniciativa de creación del BCL provenía de los hermanos Recasens, hombres de negocios y banqueros muy afectos a la dictadura de Primo de Rivera, y ellos fueron los beneficiarios, ya que el Banco de Cataluña, que ellos dirigían, se convirtió en el principal accionista del nuevo banco oficial (Cabana, 2003). El *Banco Exterior* fue fundado en 1928 a iniciativa de José Calvo Sotelo y con una cierta oposición por parte tanto del Banco de España como de una sección considerable de la banca privada. Su objetivo era prestar servicios bancarios a las actividades de comercio exterior, promover empresas dedicadas a esta actividad y participar en general en operaciones exteriores. También tuvieron gran peso durante los primeros años del Exterior los hermanos Recasens (Tedde, 1993). Además se crearon en este período dos entidades de crédito que no eran propiamente bancos, sino más bien agencias oficiales de crédito. Una de ellas era el *Servicio Nacional de Crédito Agrícola*, que ya vimos en el Capítulo 11, fundado en 1925 con el fin de ayudar a la agricultura. En 1920 se había creado la *Caja Central de Crédito Marítimo y Pesquero* como una agencia del Ministerio de Marina. Tras la Guerra Civil se creó, en 1939, el Instituto de Crédito para la Reconstrucción Nacional, con la misión de contribuir a la reparación de los daños materiales ocasionados por la contienda. La ley bancaria de 1962 lo convirtió en *Banco de Crédito a la Construcción*.

Lo que diferenciaba a estos «servicios», «cajas» e «institutos» de los «bancos» era que aquéllos eran simples dependencias de un ministerio, mientras que éstos, como hemos visto, tenían estructura de sociedad anónima, y por tanto una cierta discrecionalidad para determinar su política. Distaban mucho, sin embargo, de ser comparables a las entidades privadas por cuanto no sólo estaban sometidos a rígidas normas estatutarias que regulaban las condiciones de sus préstamos y su ámbito de actividad, sino que incluso sus recursos provenían en gran parte (en proporciones distintas, por supuesto) del Estado, en general por medio de bonos que el Estado garantizaba.

La banca oficial fue nacionalizada por la ley bancaria de 1962 (*Ley de Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca*). En su virtud, el Estado adquirió la totalidad de su capital, convirtiéndose en único accionista (con la excepción del Banco Exterior, en que el Estado era sólo mayoritario, y

[8] Tortella y Jiménez (1986, p. 96).

que, de forma excepcional, quedaba considerado legalmente como banco privado). Los bancos pasaron de ser sociedades anónimas a ser «entidades de derecho público», sujetas a la voluntad del Estado sin las trabas que implicaba un consejo de accionistas privados, que tantos problemas había planteado en el caso del BCI. Su coordinación quedaba encomendada al *Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo*. Se creaba así lo que los gobernantes de entonces esperaban que fuera un instrumento eficaz de la política de planificación económica de los años Sesenta. El escándalo MATESA se encargaría de dar al traste con esta idea. Desde entonces la banca oficial pervivió sin una clara idea de sus fines y objetivos. La *Ley de Organización y Régimen del Crédito Oficial* de 1971 intentó sin éxito modernizar el subsector. Aparte de cambiar el enrevesado nombre del ICMLP al más asequible de Instituto de Crédito Oficial (ICO) y de devolver a los bancos oficiales la forma de sociedades anónimas, poco más efectivo hizo: de hecho, estos bancos se financiaban a expensas de la cajas de ahorros y de los bancos privados, a través de los coeficientes obligatorios de éstos, que se veían así compelidos a adquirir los bonos con los que los bancos oficiales obtenían sus recursos.

La existencia de un sector de crédito oficial no tiene, en buena lógica, más justificación que el supuesto de que el mercado y el sector privado no desempeñan su función de manera adecuada. Esto puede ser cierto en ocasiones: por ejemplo, la misma escasez de capital que justificaría la banca mixta justificaría también, como afirmaba Gerschenkron, la intervención estatal en la economía, y ésta sería una de las formas más lógicas que tal intervención podría revestir. El Estado contribuiría a la formación de capital creando entidades bancarias paralelas a las privadas. Al fin y al cabo, la historia muestra que las primeras instituciones de crédito modernas son bancos oficiales. Otra ocasión en que puede estar justificada la existencia de un subsector de crédito oficial es cuando se tiene la sospecha fundada de que la banca privada opera en el mercado con arreglo a pautas monopolísticas: el papel de la banca oficial en este caso sería competir en el mercado para restablecer las condiciones de libre concurrencia. Éstos nos parecen ser los únicos supuestos que justifican la existencia de la banca oficial. Con frecuencia, sin embargo, este papel no queda lo bastante claro a legisladores y gestores, y los resultados de esta indefinición pueden ser contraproducentes. A menudo (y esto ha ocurrido en España) el propio Estado establece un marco institucional que favorece las prácticas monopolísticas de la banca y para remediar esta situación, en lugar de liberalizar o suprimir ese marco institucional, crea o refuerza una banca oficial que, en vez de competir, es «capturada» por los bancos privados y en definitiva favorece los elementos monopolísticos (como vimos antes que había ocurrido con el BCI).

Razonamientos de este tipo parecen haber hecho mella en los políticos, ya que en la pasada década de los Noventa se procedió a la privatización de la banca oficial española, con la excepción de Banco de España. En 1991 se fusionó toda la banca oficial (incluida la Caja Postal de Ahorros) en un solo organismo llamado *Argentaria*. Al cabo de pocos años, Argentaria fue privatizada: sus acciones se vendieron públicamente y en 1999 el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), tras haber adquirido una mayoría, la absorbió, pasando la entidad a designarse desde entonces con las siglas BBVA. Puede así decirse que la banca oficial española es un fenómeno casi exclusivo del siglo XX.

4. La competencia oligopolística

La banca tiene mala prensa en general, y la española la tiene más particularmente. Es un hecho histórico, que se remonta al menos a la impopularidad de los prestamistas (en especial judíos) en la Edad Media. Aunque los banqueros, sobre todo en el siglo XIX, fueron con frecuencia liberales, y en algunos casos visionarios reformadores con ribetes socialistas (éste es en especial el caso de los famosos hermanos Pereire, en Francia; en España el caso más extremo sería el de Mendizábal, que fue banquero antes que político), se tiene de ellos la imagen de gente conservadora y egoísta. Cierto es que los banqueros son poco amigos del desorden, ya que el crédito, la misma palabra lo indica, está basado en la confianza, que la incertidumbre destruye. En el siglo XX el desarrollo del sector bancario, su carácter mixto, su concentración económica y geográfica, eran todos elementos que reforzaban la imagen de riqueza y poder concentrados en manos de unos pocos. A esto se añadía con frecuencia la idea de que el sector bancario apoyaba al régimen franquista (era «uno de sus pilares», como se dijo muchas veces). Estas ideas no carecían de fundamento, como sabemos, aunque requerirían muchas matizaciones: la imagen de un oligopolio bancario hacía olvidar que había un sector de pequeña y media banca cuyo poder era tanto menor cuanto mayor fuera el de los «grandes». La imagen de un apoyo unánime al régimen político desconocía la diversidad de opiniones incluso entre los «grandes» y los enfrentamientos con el poder político, que a su vez en esta cuestión distaba de tener una opinión consistente.

Es un hecho, con todo, que el bancario es un negocio muy especial que se mueve en el terreno borroso e indefinido que se extiende entre lo público y lo privado. Ni siquiera la banca privada es completamente privada por cuanto crea dinero, que es un privilegio estatal. Por supuesto el dinero bancario (el billete de banco ya no es dinero bancario —lo fue en su origen—, sino estatal) no es de curso legal, pero es universalmente aceptado

con la aprobación oficial. A cambio de este privilegio los bancos privados se someten a una fuerte intromisión estatal, mucho mayor que la que sufren la mayoría de los agentes económicos. A partir de la Gran Depresión de los años Treinta la regulación bancaria aumentó extraordinariamente en todo el mundo, y en la España franquista esta intervención llegó a grandes extremos, muchos de cuyos aspectos ya hemos visto. Para compensar esta fuerte intervención, los bancos españoles quedaron prácticamente al abrigo de la concurrencia; esto les permitió hacer grandes beneficios con poco riesgo. Repetimos que la situación no era muy diferente en otros países, excepto que en España la intervención estatal iba mucho más allá.

Pero en lo que la opinión popular se equivocaba claramente era en pensar que esta situación fuera inconmovible. Hemos visto que, aunque las restricciones no desaparecieron, la ley bancaria de 1962 cambió bastante las reglas del juego: entre otras cosas, desapareció el *numerus clausus* que, como sabemos por otra parte, nunca implicó un cierre total. Más adelante vinieron la liberalización y la crisis de los Setenta y los Ochenta: todo esto cambió las características del sector bancario de manera muy radical. Veamos algunos de estos efectos. En primer lugar, *el grado de monopolio del sector bancario cayó continuamente* desde la ley de 1962, bien medido como la cuota de mercado de los «seis grandes», bien con índices más refinados de concentración [9]. En segundo lugar, la competencia se hizo más activa debido a una serie de factores: a) la *desregulación de las cajas de ahorro*, que les ha permitido entrar cada vez más a competir en los mismos mercados que los bancos; b) la *liberalización de tipos de interés*, que ha introducido el elemento más característico de la libre concurrencia: la competencia en precio; c) la *entrada de la banca extranjera* en el mercado español gracias a la relajación de las trabas legislativas que la impedían en tiempos del franquismo.

La consecuencia de todos estos factores ha sido que el sector bancario pierda la mayor parte de las características especiales que le distinguían no sólo de otros sectores, sino también de los sistemas bancarios de otros países. La tasa de beneficios de la banca española en su conjunto no parece diferenciarse mucho de la media de otros países europeos, aunque las tasas de los grandes bancos españoles siguen estando por encima de las de sus homólogos europeos. Por otra parte, la estructura del sector, casi petrificada desde los años Veinte, sufrió profundas modificaciones con la crisis iniciada en los Setenta, y ese dinamismo se mantuvo después de la crisis, en especial con la reciente serie de fusiones y absorciones que acabamos de exponer más arriba.

[9] Fanjul y Maravall (1985); Mañas (1992); Pueyo (2003).

Es indudable que estas incorporaciones han causado un aumento de la concentración bancaria y lo mismo ocurrirá seguramente con las cajas cuando el proceso de reorganización en curso llegue a su término. En concreto, en el subsector bancario, el proceso de fusiones ha dejado sólo dos gigantes (Santander y BBVA), que han absorbido a cuatro de los anteriores seis (Vizcaya, Banesto, Central e Hispano) que, junto con el Popular, componían los famosos *siete magníficos* que constituyeron la cúpula de la banca española durante la mayor parte de la segunda mitad del siglo XX, más toda la banca oficial y una serie de entidades de menor tamaño. En consecuencia, de los 15 bancos españoles cotizados en Bolsa, los dos grandes representan aproximadamente el 75 por 100 de la capitalización, y los cuatro mayores bancos (los dos grandes más Popular y Sabadell), representan, con sus filiales, más del 90 por 100 del capital de los cotizados.

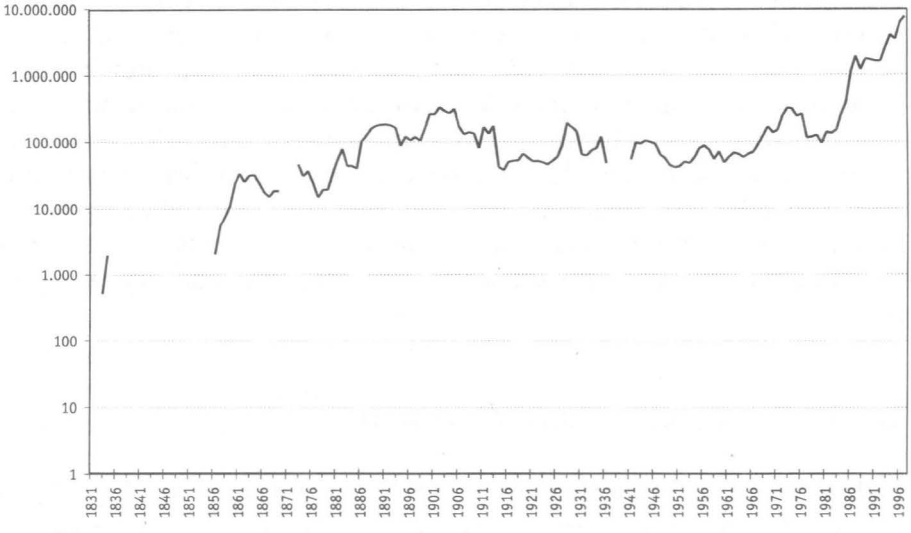
5. La Bolsa y el mercado de valores

El desarrollo de la Bolsa española en el siglo XX podríamos dividirlo en dos períodos de desigual dimensión: hasta mediados de la década de los Ochenta la Bolsa se fue modernizando de un modo muy gradual, paulatino y con altibajos. A partir de entonces, en especial a partir de la Ley del Mercado de Valores de 1988, la Bolsa española sufrió una gran transformación que fue seguida de un crecimiento sin precedentes. Los Gráficos 14.7 y 14.8, frutos de la investigación de Andrés Hoyo, muestran elocuentemente las dimensiones de esta evolución.

El Gráfico 14.7 pone en evidencia un hecho sorprendente: después de crecer de forma considerable en el siglo XIX, el volumen negociado en términos reales (es decir, descontando la inflación) en la Bolsa de Madrid, que representaba más de los dos tercios del negocio español, cayó en los años anteriores a la Primera Guerra Mundial, caída que se acentuó durante el conflicto, y no recuperó el nivel de principios de siglo hasta la década de los Sesenta. El crecimiento económico que siguió al Plan de Estabilización vino acompañado de un auge bursátil que, con todo, no hizo sino recuperar los niveles de comienzos de siglo; pero la crisis de los Setenta se cebó en la Bolsa, cuyo volumen contratado inició un fuerte declive a partir de 1973, declive del que no se recuperó hasta más de una década más tarde. Esta recuperación se convirtió en crecimiento vertiginoso a partir de la reforma de 1988, con tan sólo una interrupción debida a la recesión de 1992.

El Gráfico 14.8 expresa otro aspecto de la evolución de la Bolsa de Madrid. Como vimos en el Capítulo 6, hasta finales del XIX esta Bolsa negoció muy mayoritariamente en Deuda pública. La situación fue cambiando desde

Gráfico 14.7 Evolución del volumen de negocio de la Bolsa de Madrid, 1831-1997 (en millones de pesetas constantes a precios de 1980)

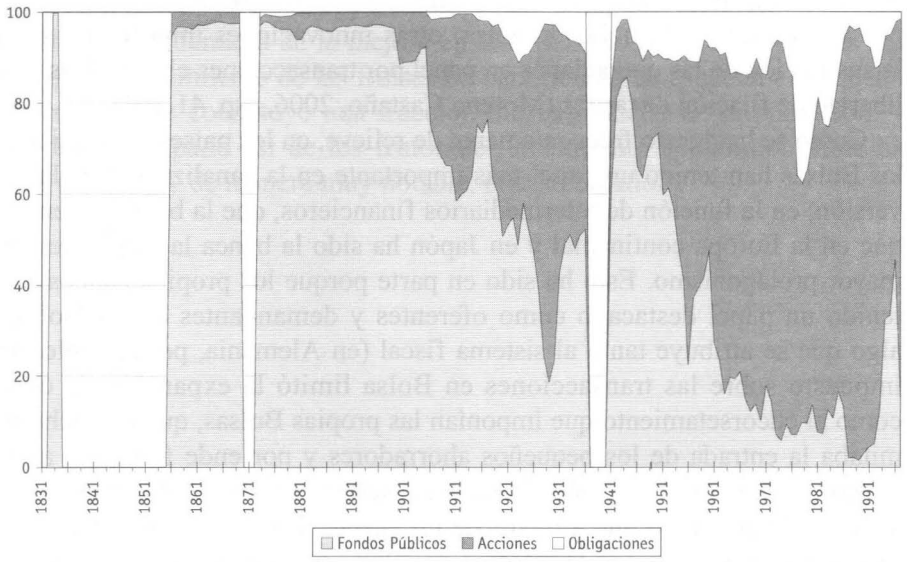


FUENTE: Hoyo (2007).

finales de siglo y ya en los años Veinte el volumen de acciones y obligaciones negociado era mayor que el de títulos de Deuda pública. La Gran Depresión cambió las tornas: la caída de los beneficios y la creciente incertidumbre movieron a los inversores a refugiarse en los valores públicos. Esta reversión se acentuó tras la Guerra Civil, cuando el gobierno franquista, además, hizo un esfuerzo deliberado por alejar a los inversores de los títulos privados y atraerlos por las buenas o por las malas hacia la Deuda pública (Tortella y García Ruiz, 2004). Como dice Hoyo, «a la regresión económica y monetaria que caracterizó los años de posguerra habría que añadir, también, la regresión bursátil». Con la lenta recuperación que tuvo lugar durante los Cincuenta las aguas volvieron gradualmente a su cauce y los títulos privados recuperaron la hegemonía. En la actualidad, salvo episodios muy pasajeros, la gran mayoría de los títulos negociados en la Bolsa de Madrid son privados.

Como señala Michie (2010), con ocasión de las dos guerras mundiales y la Gran Depresión el sistema financiero mundial en su conjunto (en especial bancos y bolsas) quedó sujeto a un fuerte control estatal, que le privó del dinamismo de que había gozado en los decenios anteriores a 1914. Sin embargo,

Gráfico 14.8 Evolución de la estructura del volumen de negocio efectivo de la Bolsa de Madrid, 1831-1997 (en porcentajes)



FUENTE: Hoyo (2007).

el crecimiento que siguió al final de la Segunda Guerra Mundial en las economías capitalistas en contraste con el estancamiento de las comunistas aumentó la confianza en la economía de mercado, al tiempo que se hacían más evidentes los obstáculos que la «represión financiera» oponía a un mayor ritmo de desarrollo. Así a partir de los años Setenta se produjo un movimiento en los países occidentales en favor de liberalizar no sólo el sistema bancario, sino también los mercados de valores. Este movimiento coincidió con la transición a la democracia en España; Fuentes Quintana, ya había propuesto en los Sesenta una reforma a fondo del sistema financiero, cuando fue vicepresidente y ministro de Economía tuvo ocasión de nombrar en 1977 una Comisión para el Estudio del Mercado de Valores que emitió un informe que ponía de relieve las rigideces del sistema español y recomendaba una profunda reforma. Por aquel entonces, comenzando por las Bolsas de Nueva York y de Londres, los más importantes mercados de valores llevaron a cabo reformas que permitieran mayor libertad de acción a agentes y público. El principio general fue poner menos cortapisas y crear una Comisión del Mercado de Valores (a imitación de la *Securities and Exchange Comission* estadounidense) que supervisara la legalidad y limpieza de la operaciones. Es

decir, en lugar de obstáculos, información y vigilancia. Éstos fueron también los principios que se aplicaron en España con la ley de 28 de julio de 1988, que creó, con idénticos fines de supervisión, la *Comisión Nacional de Mercado de Valores* (CNMV) al tiempo que terminaba con la figura individual del agente de cambio y bolsa, que se remontaba a 1831, y lo sustituía por Sociedades y agencias de bolsa; otras innovaciones importantes eran la sustitución de las operaciones en papel por transacciones electrónicas y la libertad de fijación de tarifas (Moreno Castaño, 2006, esp. 41-103).

Como se ha puesto frecuentemente de relieve, en los países anglosajones las Bolsas han tenido un papel más importante en la canalización de la inversión, en la función de intermediarios financieros, que la banca, mientras que en la Europa continental y en Japón ha sido la banca la que ha tenido mayor protagonismo. Esto ha sido en parte porque los propios bancos han tenido un papel destacado como oferentes y demandantes en las Bolsas, algo que se atribuye tanto al sistema fiscal (en Alemania, por ejemplo, un impuesto sobre las transacciones en Bolsa limitó la expansión de ésta) como al encorsetamiento que imponían las propias Bolsas, que de hecho limitaba la entrada de los pequeños ahorradores y por ende favorecía a los bancos. Así, para el pequeño ahorrador resultaba más fácil entrar en Bolsa a través de un banco que a través de un agente. Esta situación terminó en gran parte en España con la reforma de 1988 (que luego fue ampliada diez años más tarde).

El éxito de dicha reforma puede observarse en el Gráfico 14.7. Pero es que, además, como pone de relieve Moreno Castaño, la Bolsa española ha seguido dos procesos de integración: dentro de España las cuatro Bolsas existentes al tiempo de la reforma (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia), tras coordinar sus sistemas electrónicos, se han unido en un organismo llamado *Bolsas y Mercados Españoles*, de modo que ya se puede hablar de un mercado de capitales español. Fuera de España, la Bolsa está crecientemente coordinada tanto con otras Bolsas europeas como con las latinoamericanas, con las que se ha creado un organismo conjunto, el *Latibex*. Esta creciente integración se manifiesta en el paralelismo creciente entre las cotizaciones y los movimientos de volumen en la Bolsa española y en las internacionales. Por añadidura, dentro de esta creciente internacionalización del mercado de valores español, su capitalización (el valor agregado de todos los valores cotizados en una determinada Bolsa) ha experimentado entre 1985 y 2006 el crecimiento más rápido entre las grandes Bolsas del mundo (Nueva York, Tokio, Francfort, París, Londres y Zurich), aunque sigue siendo la menor entre ellas (Moreno Castaño, 2006 y 2010).

Merced a estas reformas las Bolsas en el mundo están teniendo un papel creciente en la función de intermediación, produciéndose un mayor equilibrio entre ellas y los sistemas bancarios. Como señala Michie, los principales

beneficiarios de este crecimiento de las Bolsas no han sido «los gobiernos o las empresas, porque sus necesidades de financiación hubieran podido ser resueltas por otros medios»; los mayores beneficiarios han sido «los inversores [que, gracias a las Bolsas,] han tenido acceso a un activo móvil y flexible en términos de espacio y tiempo [y han percibido] un rendimiento por medio del dividendo o de la mejora en la cotización [o de ambos]». Es decir, que el crecimiento de las Bolsas ha beneficiado en especial al pequeño ahorrador, que constituye una fracción muy sustancial de la población, y que ha participado así de los frutos del crecimiento económico. Éste ha sido también, y de manera muy notable, el caso español.

15. El papel del Estado

1. La tradición mercantilista

Sabemos ya por capítulos anteriores que la intervención del Estado español en economía tiene una larga y potente tradición. Incluso en el apogeo de la era liberal, la segunda mitad del siglo XIX, el Estado español tenía, como hemos visto en el Capítulo 5, un impacto considerable. Ahora bien, en el siglo XX, bajo el influjo de una serie de factores (entre los más importantes: en la esfera internacional, el fin del *laissez-faire*, según la famosa expresión de Keynes, por la creciente influencia de los sistemas totalitarios, comunistas y fascistas; y, en la esfera interna, el triunfo de las dictaduras militares —Primo de Rivera, Franco— de ideología afín al fascismo), la intervención estatal en la economía española creció mucho hasta hacerse en ciertos momentos casi asfixiante. El ejemplo clásico, ya lo hemos visto en los Capítulos 11 y 12, es el de la década de 1940, en que el Estado, en su afán interventor, casi dio el abrazo de la muerte a la economía española. Aunque en la segunda mitad del siglo XX la intervención del Estado se ha ido moderando lentamente (siguiendo en eso también la corriente internacional), España aún es un país donde el Estado tiene una fuerte presencia económica: la tradición mercantilista continúa teniendo una gran influencia, tanto en la maquinaria e inercia del propio Estado que, como la mayor parte de las burocracias, se considera providencial, como en la opinión popular. En frase de Fuentes Quintana (1986, p. 150):

de todos los países europeos España es el país en el que el capitalismo corporativo cuenta con raíces más viejas y poderosas. El intervencionismo discrecional y la economía recomendada constituyen las notas dominantes de ese capitalismo corporativo que se ha negado siempre a hacer los ajustes costosos que reclama el servicio de la competitividad y ha buscado en el apoyo del Estado la ayuda precisa para no adaptar su comportamiento a las exigencias de cambio impuestas por el mercado y la competencia.

El español es un pueblo especialmente reacio a asimilar las premisas y el método básico del razonamiento económico. Décadas, quizá siglos, de alienación entre gobernantes y gobernados, entre otros muchos factores, les han hecho temerlo todo y esperarlo todo del Estado, esta institución semidivina, que parece estar fuera de las leyes de la sociedad y de la economía política, que parece tener arcas inagotables y poderes omnímodos. Los españoles no dan muestras de haber asimilado todavía la idea fiscal básica de que el gasto presupuestario o proviene de un ingreso ordinario o proviene de uno extraordinario, y que aquéllos son casi siempre impuestos y éstos normalmente producen endeudamiento e inflación. O, en la famosa expresión de Milton Friedman, que «no hay almuerzos gratis», por la sencilla razón de que producir cuesta esfuerzo. Esta impenetrabilidad popular a los principios elementales de la economía es síntoma del fracaso didáctico de los economistas españoles. Parece mentira que tantas decenas de miles de estudiantes pasen anualmente por las aulas de las Facultades de Economía y que su paso se refleje tan poco en la opinión popular. Los economistas han sido malos profesores o malos divulgadores de las ideas económicas; o también, por qué no decirlo, malos economistas, ya que más de uno entre ellos recela de la propia ciencia que enseña y hasta hace no muchos años había quien añadía al nombre de nuestra ciencia el adjetivo «burguesa» con matices no sólo peyorativos, sino insinuadores de que había otras economías éticamente mejores y más verdaderas.

No se piense, sin embargo, que el tamaño del Estado está correlacionado con su grado de intervencionismo. Al contrario, la correlación, si la hay, parece ser inversa; se da así *la paradoja fiscal del Estado intervencionista*. En efecto: a quien contemple la importancia relativa del gasto público en la Renta Nacional comparada entre varios países (Cuadro 15.1) le sorprenderá que un Estado tan intervencionista como hemos dicho que fue el español en el siglo XX tuviera tan poco peso relativo en el total de la economía, y además que la diferencia entre este peso y el correspondiente en los países vecinos haya aumentado casi invariablemente a lo largo del siglo. Si el Estado era tan intervencionista (que parece significar omnipresente) en el caso español, ¿cómo se explica que fuera tan pequeño? Como señala Comín, ambas cosas son dos caras de la misma moneda: «en el caso español, hay una evolución inversa de la intervención del Estado a través de la regulación y

Cuadro 15.1 Participación del gasto público en la Renta Nacional para varios países, 1900-2008

País	1900-1902	1935-1938	1956-1960	1970-1972	2000	2008
EE.UU.	6,8	21,3	31,1	34,1	19,9[d]	23,5
Francia	14,4	30,5	51,7	49,0	44,8	44,4[e]
Reino Unido	14,4	23,4	36,3	50,3	36,2	42,8
Alemania	16,2	42,2	44,4	35,6	31,8	29,0[e]
Canadá	9,5	29,4	35,2	35,7	19,0	17,8
Italia	7,1	13,6	28,1	37,8	39,2	40,1
España[a]	**9,4**	**13,5**	**11,2**	**17,3**		
España[b]	—	—	**14,8**	**21,3**		
España[c]					**31,3**	**26,3**

[a] Gasto del Estado en la Renta Nacional (Serie Alcaide).
[b] Gasto de las Administraciones públicas en la Renta Nacional (serie de la Contabilidad Nacional, según enlace de E. Uriel), 2000 y 2008, y España.
[c] *World Bank Tables* (gasto como % del PIB).
[d] 2001.
[e] 2007.

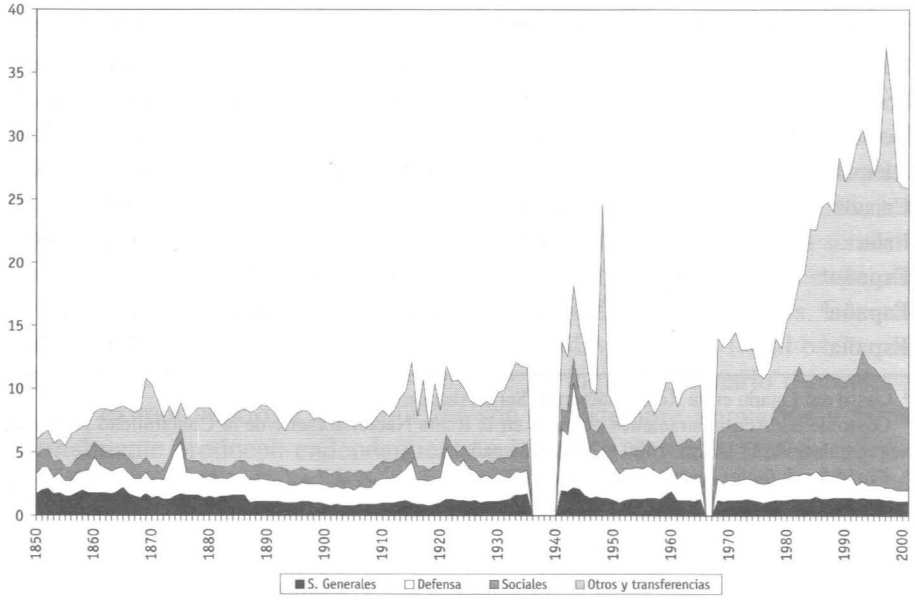
FUENTE: Comín (1990a); Banco Mundial.

mediante los mecanismos presupuestarios» (Comín, 1990a, p. 438). El caso parece tener una cierta generalidad: el aumento del protagonismo estatal que se ha producido de modo universal durante el siglo XX ha tendido a revestir dos formas más bien alternativas: regulación o acción directa estatal. La regulación tiene un coste prácticamente nulo: se dicta una determinada conducta a los agentes económicos y sobre el Estado tan sólo recae la responsabilidad de la labor sancionadora. La acción directa estatal, en cambio, sí entraña un coste: el Estado debe crear la agencia u oficina necesaria para llevar esa acción a cabo, debe hacer los desembolsos necesarios a la inversión de que se trate, etcétera.

El Estado español durante la mayor parte del siglo XX (la situación cambia a partir del 1975) ha preferido la regulación a la acción directa, quizá con una cierta justificación, dada su notoria ineficiencia. Por poner un ejemplo, ha preferido fomentar la industria nacional imponiendo un arancel protector que subvencionando o creando empresas [1]. Por supuesto, el arancel es una forma de subvención; pero es una subvención a cargo del sector privado, que para el Estado, por el contrario, puede significar un ingreso

[1] La gran excepción a este principio es el INI (ver Cap. 12).

Gráfico 15.1 Gasto del Estado en relación con el PIB, 1850-2001 (en porcentaje)



FUENTE: Comín en *EH* (2005), Gráfico 12.3.

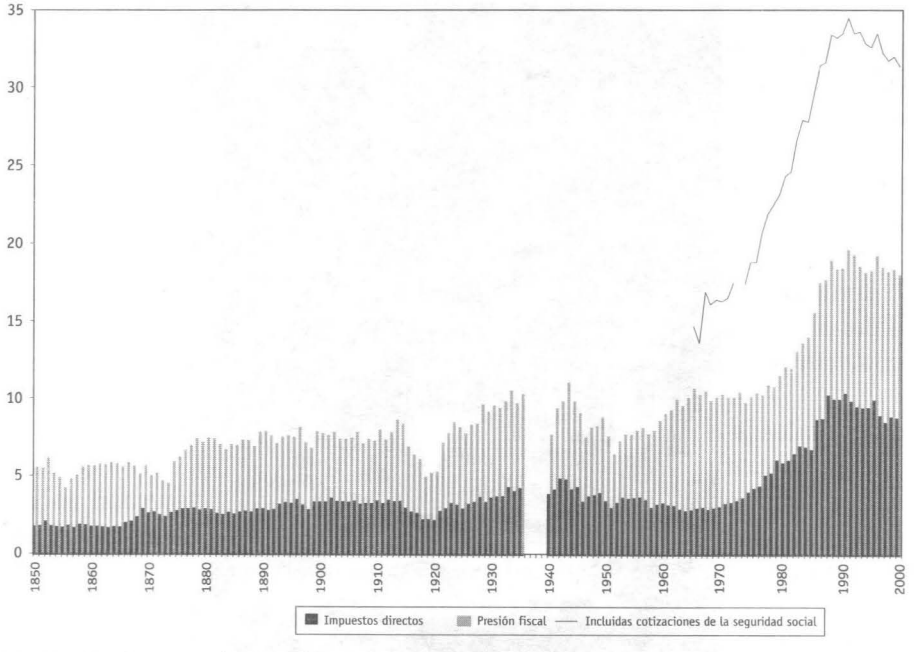
NOTA: Faltan datos para 1936-1940 y 1966-1967.

adicional, a través de los derechos arancelarios (el que efectivamente entrañe un aumento de los ingresos o no dependerá de la elasticidad de la demanda interior del producto).

¿Existe una explicación a esta conducta? Existe: radica en el *arcaísmo del sistema impositivo*. El sistema fiscal español ha sido, hasta hace muy poco (y para muchos aún lo sigue siendo), muy anticuado y rudimentario (ya lo vimos en el Capítulo 7), con la consecuencia de que, además de injusto, sea ineficiente y rígido: en otras palabras, que recaude poco. También para esta ineficiencia del sistema impositivo hay una explicación: beneficiaba a las clases poderosas, y éstas se resistían ferozmente a cualquier reforma. Como vimos en el Capítulo 7, resultaba imposible para los legisladores españoles «perforar la corteza tributaria de las clases privilegiadas» [la expresión es de Comín (1990b), p. 866]. Esto es un hecho desde el siglo XVIII, y las excepciones han sido contadísimas e incompletas: una, la Reforma Mon-Santillán de 1845; otra, la reforma Fuentes-Ordóñez de 1977. Entre ambas fechas se dan 132 años de petrificación legislativa en materia fiscal, que ha sido una de las grandes losas que ha debido arrastrar el desarrollo económico español.

Dicen los tratadistas que un sistema impositivo debe ser *suficiente* (es decir, debe ser capaz de sufragar el gasto sin producir endeudamiento a largo plazo), *flexible* (es decir, la recaudación debe aumentar en proporción a la capacidad de pagar de los contribuyentes; en otras palabras, debe crecer con la Renta Nacional) y *equitativo* (es decir, debe paliar las desigualdades producidas por el sistema económico: en esencia, los contribuyentes deben pagar con arreglo a su capacidad económica; si los más ricos no sólo pagan más, sino una mayor proporción de su renta que los más pobres, se dice que el sistema es *progresivo*) [2]. Pues bien, el sistema fiscal español rara vez (por no decir nunca) ha gozado de esas cualidades. Aquí por el momento nos interesa la primera: al no ser suficiente el sistema, el aumento del gasto producía un aumento del déficit. Ya vimos en el Capítulo 7 las nefastas consecuencias que los déficits acumulados produjeron en el siglo XIX. Esto provocó, justificadamente, el «santo temor al déficit» en los ministros de Hacienda, que, a la postre hizo que tanto ellos como sus presidentes de

Gráfico 15.2 Presión fiscal: impuestos respecto al PIB, 1850-2001 (en porcentaje)



FUENTE: Comín, en *EH* (2005, gráfico 12.2).

[2] Para una enumeración más completa, Cap. 7, pp. 151-152.

gobierno prefirieran un Estado pequeño pero muy interventor a un Estado grande pero muy deficitario.

2. Los problemas de la Hacienda

El siglo XX se abre con la llamada *Reforma Villaverde*, que en realidad no es una verdadera reforma fiscal, sino una serie de oportunos retoques al sistema Mon-Santillán. Con todo, la Reforma Villaverde constituye el hito tributario más señalado entre esta primera modernización de la Hacienda y la segunda de Fuentes-Ordóñez. La Reforma Villaverde es una prueba más de que, al menos en España, las modificaciones fiscales profundas tienen lugar en circunstancias extraordinarias. Si la Reforma Mon-Santillán se impone con motivo de la estabilización política bajo la égida de los moderados, tras el fin de la guerra carlista y la regencia de Espartero, y la Reforma Ordóñez-Fuentes tiene lugar con motivo del establecimiento de la democracia tras la dictadura de Franco, la Reforma Villaverde se implanta con la vuelta a los gobiernos de paz tras los profundos trastornos que trajo consigo

Raimundo Fernández Villaverde, autor y ejecutor del Plan de Estabilización de 1899.

la Guerra de Cuba. En los tres casos se trataba de poner en orden la Hacienda tras un período que puede calificarse de anómalo.

El problema más acuciante para Villaverde en 1900 era dar fin a la situación inflacionaria que se había originado por la financiación mediante Deuda pública de la guerra de Cuba. En realidad, la parte más importante del Plan de Estabilización de Raimundo Fernández Villaverde, ministro de Hacienda en el gobierno conservador de Francisco Silvela, se llevó a cabo en 1899, y fue la conversión de la Deuda de que más adelante hablaremos. Tras esta operación, el objetivo de la reforma tributaria de Villaverde era lograr el equilibro presupuestario, o más exactamente el superávit, para poder devolver al Banco de España el dinero que se le debía, rescatando así los títulos de Deuda que el Banco poseía y con ello lograr que el Banco a su vez limitara e incluso redujera la emisión de billetes (ya que el Banco estaba autorizado a utilizar la Deuda como base monetaria). Como buen cuantitativista que era, Villaverde confiaba, con razón, en que la reducción de los billetes en circulación estabilizaría los precios.

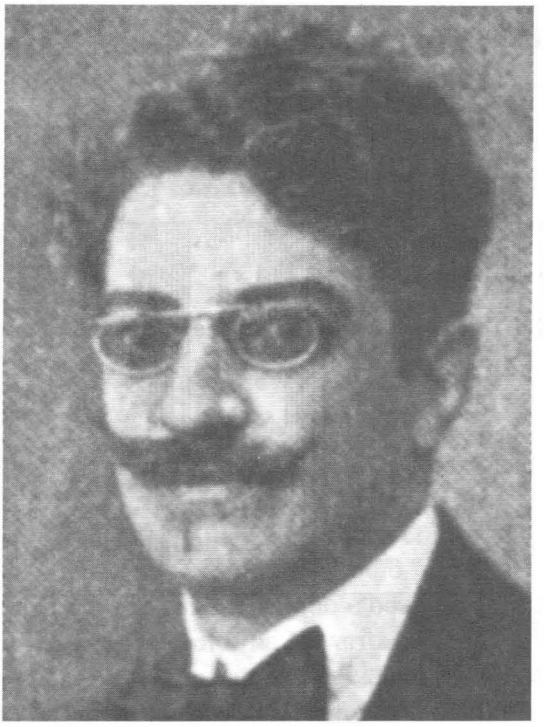
Para lograr el superávit presupuestario Villaverde retocó una serie de impuestos preexistentes e introdujo, con gran indignación de los tenedores, un impuesto sobre los intereses de la Deuda. Incluso la gran novedad aportada por la reforma, la llamada *Contribución de utilidades*, que, dividida en tres «tarifas», gravaba las rentas del trabajo, las del capital y los beneficios empresariales, era en realidad una sistematización de otros impuestos preexistentes, como el propio Villaverde puso de manifiesto (Fuentes, 1990, p. 57). Con todo, la contribución de utilidades constituía una gran novedad porque adaptaba el sistema impositivo a las realidades del desarrollo capitalista, aunque los tratadistas coinciden en afirmar que la tarifa que gravaba el beneficio era confusa [3]. En sus propios términos, sin embargo, la reforma de Villaverde constituyó un gran éxito, pues fue seguida de lo que quizá haya sido la serie más larga de superávits presupuestarios de la Historia de España. Las consecuencias fueron las esperadas por Villaverde: estabilización de los precios y alza de la cotización de la peseta en los mercados internacionales.

Los tres cuartos de siglo siguientes son testigos del más absoluto inmovilismo fiscal. Se dan muchos proyectos de reforma, frecuentes retoques, y varios fracasos serios en otros tantos intentos de mejorar de forma sustancial el sistema impositivo. Hay también largas décadas sin intento alguno de reforma. El problema del sistema impositivo español radicaba en su inflexibilidad. Ésta se debía tanto a lo anquilosado de la burocracia de Hacienda («una Administración tributaria rudimentaria», la llamó Cambó) como a que sus tributos directos eran del anticuado modelo *de cuota y producto*,

[3] Fuentes (1990, pp. 58-59); Comín (1990b, p. 865).

como ya vimos en el Capítulo 7. Ello significa que, en lugar de pagar las personas con arreglo a su renta global (que es principio del IRPF), pagaban los productores con arreglo al volumen producido. Este sistema, más tosco y rígido, tenía sin embargo varias ventajas. La primera, que convenía a los poderosos, que reducían su deuda tributaria diversificando y ocultando las fuentes de renta. La segunda, que era más fácil de cobrar y requería personal menos especializado. La tercera, que podía simplificarse aún más con los sistemas de cuota, que multiplicaban las dos ventajas anteriores. Las grandes desventajas eran su injusticia y su rigidez: como ocurría notoriamente con la riqueza rústica, si no se tenía un buen conocimiento de las fuentes de renta, se tendía a cobrar todos los años lo mismo con escasa referencia a la renta real. A este largo período de inmovilismo en el siglo XX (que no hacía sino prolongar otro largo medio siglo estéril en el XIX), le ha llamado uno de los grandes especialistas en el tema «la reforma tributaria silenciosa» (Fuentes Quintana, 1990, cap. 3). ¿Por qué «silenciosa» y no «inexistente»? Porque, aunque resulte imposible perforar la coraza impositiva conservadora, existe un grupo de especialistas (entre los que destaca A. Flores de Lemus) que, desde los mismos despachos del Ministerio de Hacienda, conscientes de la inviabilidad política de una reforma en regla, diseñan una serie de retoques, obedientes a un plan general, pero que se van planteando según una estrategia «en la que se combinan la habilidad política y la técnica impositiva en proporciones variables»: en definitiva, la coraza no se rompe pero se le hacen algunas abolladuras. Además, la reforma tributaria silenciosa, por frustrante y parsimoniosa que parezca, tiene otro aspecto quizá más importante: va allanando el camino para la verdadera reforma fiscal. Por medio de sucesivos retoques y estudios se va preparando a la opinión para, en el momento político adecuado, plantear de frente la renovación radical. La obra silenciosa de Flores fue continuada decenios más tarde por el propio Fuentes, quien encontró en la transición política a la democracia tras la dictadura de Franco la ocasión propicia para plantear la reforma fiscal tan largamente esperada, y en F. Fernández Ordóñez el ministro de Hacienda dispuesto a lograr su aprobación en las Cortes.

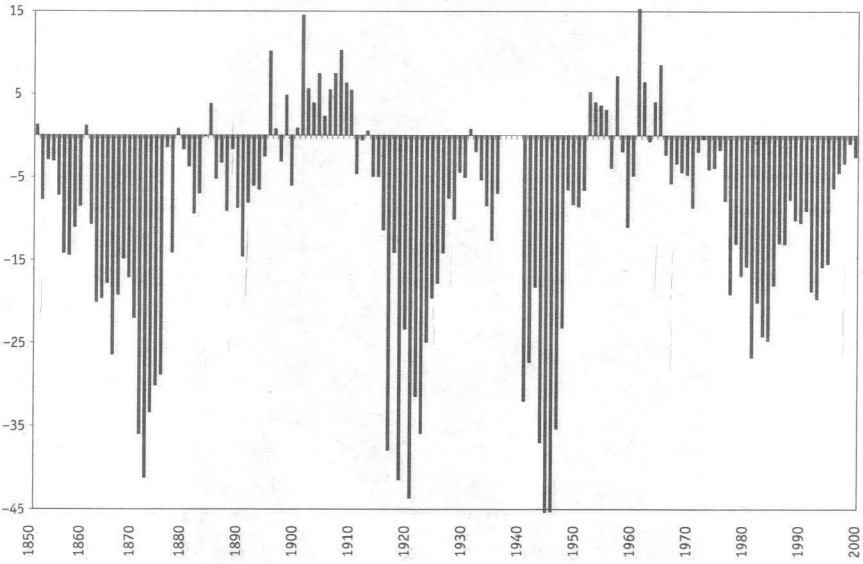
Veamos con todo algunas de estas etapas de la reforma silenciosa. Como señala Comín (1990b, p. 865; 1988, pp. 601-602), la prueba de que la reforma de Villaverde fue poco más que un parche bien puesto reside en que tras 1909, al aumentar los gastos, vuelven los déficits: el sistema seguía siendo rígido, y por tanto a la larga insuficiente. Ahora bien, los intentos de reforma se estrellan una vez tras otra en la coraza impositiva conservadora. Ejemplo paradigmático es el de J. Calvo Sotelo en 1926. Aquí pudiera pensarse que la ocasión era pintiparada para llevar a cabo la reforma. Calvo Sotelo, ministro de Hacienda en la dictadura de Primo de Rivera, había sido invitado por el propio dictador a acometer la reforma tributaria.



Antonio Flores de Lemus, autor del «Informe de la Cominisión del Patrón Oro» y protagonista de la «reforma tributaria silenciosa», fue el precursor de la economía aplicada en España.

Por añadidura, siendo dictatorial el régimen, no había obstáculos parlamentarios a su promulgación, y el carácter y la energía del ministro, que deseaba a todo trance pasar a la Historia como reformador de la Hacienda, parecían la garantía del éxito del proyecto. Éste, por otra parte, aunque incluyera un impuesto sobre rentas y ganancias (que era un germen del moderno IRPF), viniendo como venía de un régimen extremadamente conservador, no era duro ni mucho menos con las clases adineradas. Pues ni con todos estos pronunciamientos a favor triunfó el proyecto. El dictador, por presiones personales, se desdijo de su anterior propósito y dejó a Calvo Sotelo en la estacada. «Las clases privilegiadas españolas pudieron más que el ministro de Hacienda de Primo de Rivera» (Comín, 1990b, p. 865). Terminó por triunfar «el quietismo obstinado de gran parte de las clases conservadoras [...] la incomprensión egoísta de multitud de ciudadanos pudientes», en palabras del propio Calvo Sotelo. Éste, sin embargo, no dimitió; se contentó con lograr ciertos retoques impositivos, y, para consolarse, cometió uno

Gráfico 15.3 Saldo presupuestario respecto a los gastos del Estado, 1850-2001 (en porcentajes)



FUENTE: Comín, en *EH* (2005, gráfico 12.1).

de sus grandes errores: el establecimiento del Monopolio de Petróleos como fuente de ingresos para la Hacienda [4].

Otro fracaso de carácter diferente fue el del proyecto de impuesto sobre la renta de Jaume Carner, ministro de Hacienda en el gobierno Azaña en 1932. La ocasión era aquí también de gran oportunidad: las Cortes republicanas con mayoría de izquierda, eran favorables al cambio (y casi a la revolución) tras el advenimiento de la República el año anterior. Por eso logró Carner con relativa facilidad su propósito de ver aprobado el *impuesto complementario sobre la renta*, así llamado por sus pretensiones modestas y gradualistas. Carner, aconsejado por Flores de Lemus, que era el autor del largamente madurado proyecto, no aspiraba a introducir la nueva figura de golpe, sino sólo como un gravamen complementario de los impuestos de producto, con grandes exenciones y bajísimas tarifas. Se trataba de ir rodando una nueva figura tributaria (crear los hábitos sociales y el personal de Hacienda) que más adelante se desarrollaría hasta sustituir a las viejas contribuciones. Aquí el fracaso, por tanto, no fue parlamentario, sino político

[4] Ver más arriba, pp. 427-429; y Tortella (1990). Las frases de Calvo Sotelo en 1974, p. 92.

y administrativo. Aprobado el nuevo impuesto en las Cortes, la llegada al poder de los conservadores poco más de un año después, y la precipitación de los acontecimientos políticos en los años siguientes, hasta culminar en la Guerra Civil, dieron al traste con los planes gradualistas de Carner. Su impuesto sobre la renta seguiría siendo complementario 45 años más tarde.

Hubiera resultado no ya sorprendente, sino casi contradictorio que bajo el largo régimen franquista se hubiera llevado a cabo una verdadera reforma de la Hacienda. Como dice Tamames (1990, p. 685),

> Tras la terminación de una guerra civil, con el triunfo del bando más conservador, habría sido una incoherencia histórica que éste se hubiese gravado a sí mismo con mayor presión fiscal que antes.

En una palabra: ganaron la guerra los de la coraza tributaria. Por tanto, se hicieron frecuentes retoques para apuntalar la arcaica estructura, tratando de exprimir mayor cantidad de tributo con la antigua maquinaria; pero los cambios que se hicieron tenían como principal objetivo dejar en pie lo esencial del viejo sistema. Ejemplo elocuente de estos cambios para no cambiar nada es el de la «reforma Navarro» de 1957, que volvió al antiguo sistema de cupos en la imposición directa, en una versión que la ley tributaria llamaba de «convenios y evaluaciones globales». Los cupos decimonónicos eran una de las prácticas que habían ido desapareciendo en el siglo XX como signo de relativa modernización. Pues bien, la reforma de M. Navarro Rubio volvió a un sistema de cupos, ahora pactados con las corporaciones y agrupaciones de productores en el comercio y la industria; por este sistema Hacienda hacía una evaluación global de lo que un sector o subsector podía pagar, pactaba la aceptación de lo evaluado con la correspondiente corporación, y esta misma se encargaba de recaudar lo convenido para el Estado [5]. Por sorprendente que parezca, este salto atrás en la técnica fiscal resultó muy eficaz instrumento recaudador, aunque sólo durante unos años. Y así, pese a nuevos retoques y redefiniciones del impuesto de la renta (ahora llamado «general», aunque de hecho siguiera siendo «complementario») en 1964, los regresivos impuestos indirectos eran en los últimos años del franquismo aún más importantes en el capítulo de ingresos presupuestarios de lo que habían sido en el siglo XIX (Cuadro 15.2). «Resultaba difícil [...] encontrar una Hacienda europea que acumulara tanto retraso técnico como el que registraba la española» [6].

---

[5] Como señalan Fuentes (1990, p. 462), y Comín (1990b, p. 870), este sistema también lo había practicado la Hacienda fascista italiana.

[6] Fuentes Quintana (1990, p. 454).

Cuadro 15.2 Presupuestos comparados del Estado español, 1850-1890, 1971, 1980 y 2008 (en porcentajes)

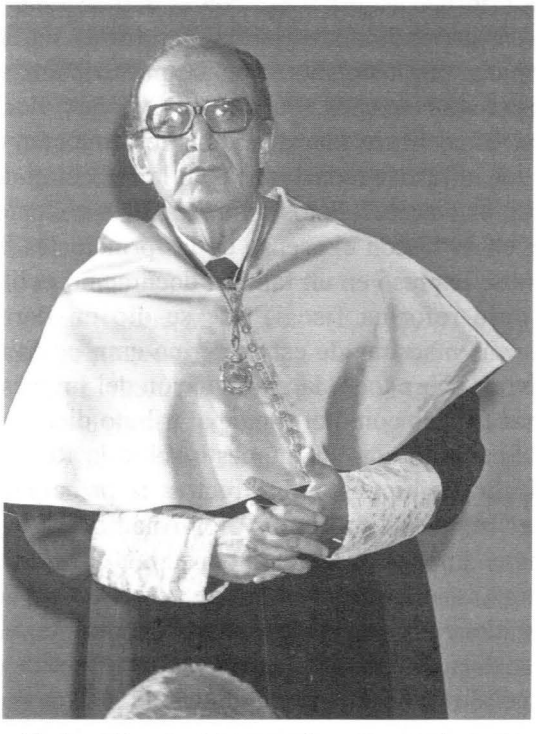
		1850-1890	1971	1980	2008
A.	GASTOS				
A1.	Intereses de la Deuda pública	27,3	2,4	1,8	10,9
A2.	Clases pasivas	6,6	9,7	7,8	6,1
A3.	Ministerio de Justicia	7,6	2,2	1,6	1,0
A4.	Min. de Defensa (Guerra, Marina, etc.)	25,3	12,9	12,5	5,6
A5.	Min. de Interior (Gobernación)	3,1	10,2	6,0	5,1
A6.	Min. de Hacienda (Econ., Comercio)	18,0	1,5	1,8	2,0
A7.	Min. de Fomento (Educación. O. Púb., Ind., Agric., Trabajo, Sanidad, Trtes., Cultura)	9,0	46,4	56,1	20,8
A8.	Entes territoriales	—	—	—	34,7
A9.	Otros	3,1	14,8	12,4	13,8
A10.	Total gastos	100	100	100	100
B.	INGRESOS				
B1.	Impuestos directos	27,9	28,9	44,9	55
B2.	Impuestos indirectos	47,5	54,1	38,1	36,4
	B2.1. (Derechos reales)	(2,6)	(7,5)	(6,3)	
	B2.2. (Consumos, Monopolios; IVA)	(26,1)	(13,7)	(11,1)	(26,3)
	B2.3. (Timbre-Tráfico de Empresas; Impuestos especiales)	(5,0)	(12,8)	(5,3)	(10,1)
	B2.4. (Aduanas)	(13,3)	(7,0)	(7,8)	—
	B2.5. (Cédulas)	(0,5)	—	—	—
	B2.6. (Lujo)	—	(12,8)	(7,6)	—
	B2.7. (Otros)	(0,0)	(0,3)	(0,0)	(0,0)
B3.	Tasas y transferencias	9,6	12,0	8,9	4,7
	B3.1. (Juego y Loterías)	(8,3)	(2,3)	(4,5)	—
	B3.2. (Redención servicio militar)	(1,3)	—	—	—
	B3.3. (Correos, etc.)	—	(2,4)	(4,4)	—
	B3.4. (Otros)	(0,0)	(7,3)	(0,0)	—
B4.	Ingresos patrimoniales	8,4	4,5	4,0	1,6
	B4.1. (Desamortización)	(5,6)	—	—	
	B4.2. (Otros)	(2,8)	(4,5)	(4,0)	
B5.	Otros ingresos	6,6	0,5	4,0	2,8
B6.	Total ingresos	100	100	100	100

FUENTE: Tortella (1991, p. 121); *AE*; Ministerio de Hacienda y cálculos de los autores.

La verdadera reforma llegó por fin con la democracia. Como adelantábamos, y como es casi tradición española, la reforma se dio en una coyuntura política propicia, por la colaboración de un especialista (Fuentes Quintana) y un ministro de Hacienda (Fernández Ordóñez) decidido a llevar el proyecto a puerto [7]. Las líneas maestras de la reforma eran conocidas desde años atrás, por dos informes redactados bajo la dirección de Fuentes por el Instituto de Estudios Fiscales. Estos informes, bien conocidos entre hacendistas, contaban en 1977 con el asenso de las principales fuerzas políticas: esta coincidencia se expresó en un famoso documento político (cuyo alcance excedía la pura reforma fiscal) que se dio en llamar *Pacto de la Moncloa*. Las líneas maestras de esta reforma eran una simplificación del cuadro impositivo y, sobre todo, la introducción del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas como el principal tributo directo, que se complementaría en este capítulo con un Impuesto sobre la Renta de las Sociedades; en el capítulo de impuestos indirectos, la principal novedad era la introducción del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en sustitución de los tradicionales impuestos sobre el consumo, últimamente llamados de «Tráfico de Empresas». La reforma no se aprobó en su totalidad (el IVA quedó para más adelante), pero su parte más importante, el impuesto sobre la renta, sí fue aprobado. Aunque incompleta y con serios defectos que dejaron insatisfecho al propio Fuentes Quintana (1990, caps. 5 y 6), la reforma de 1977-1978 logró la tan esperada modernización del sistema fiscal español. La más sencilla demostración está en el cambio que tiene lugar en la distribución de los ingresos. En 1971, más de la mitad de éstos provenían de tributos indirectos (línea B2, cuadro 15.2), donde tenían un peso preponderante los impuestos sobre el consumo (líneas B2.2 a B2.4 y B2.6). La situación, aunque parecida, era aún peor que un siglo antes. La reforma Fuentes-Ordóñez dio un vuelco a esta situación: en 1980 los impuestos directos (línea B1) eran, por fin, mayores que los indirectos; y dentro de los directos, el impuesto sobre la renta, el más moderno y equitativo, aportaba casi la totalidad. Habían desaparecido los arcaicos impuestos de producto y el sistema tributario español había recuperado casi un siglo de retraso.

Pero subsisten graves problemas. Aunque el IVA acabó adoptándose en 1986, con motivo de la entrada en la Comunidad Europea, la reforma nunca se aprobó en su totalidad, por razones principalmente políticas. Además, el IRPF plantea problemas cada vez más serios: el principal quizá sea que, por deficiencias de la inspección, persisten una gran ocultación y evasión fiscales que hacen que, un poco como ocurría con los sistemas de cupo, paguen

[7] Aunque en este caso el especialista también fuera ministro y vicepresidente del gobierno. Pero necesitaba el apoyo del ministro de Hacienda, con el que contó incondicionalmente.



Enrique Fuentes Quintana fue autor intelectual y material de la Reforma Tributaria de 1977.

más los más pobres, es decir, las rentas del trabajo, que son las más fáciles de detectar. A causa de esto, el sistema vuelve a dar muestras de rigidez e insuficiencia, situación que se trató de remediar con un enorme crecimiento de la Deuda pública en los Ochenta y con subidas en las tarifas del IRPF, lo cual acentuó la falta de equidad y la ocultación. Además, es un impuesto excesivamente progresivo (lo cual se acentúa con la inflación), que desincentiva el trabajo cualificado y estimula el fraude. Por ello el propio Fuentes Quintana, el padre de la criatura, se mostró partidario de una simplificación de las tarifas y una reducción de la progresividad (1990, cap. 6). En general, como saben los especialistas, lo más importante de una reforma fiscal es que exista la maquinaria administrativa capaz de aplicarla, y en España, según Comín (1990b, p. 876),

> los niveles de ocultación se explican por la debilidad de la Administración fiscal y la pobreza de la información estadística disponible; pocos funcionarios y escasos medios para inspeccionar conducen a que la defraudación siga siendo amplia.

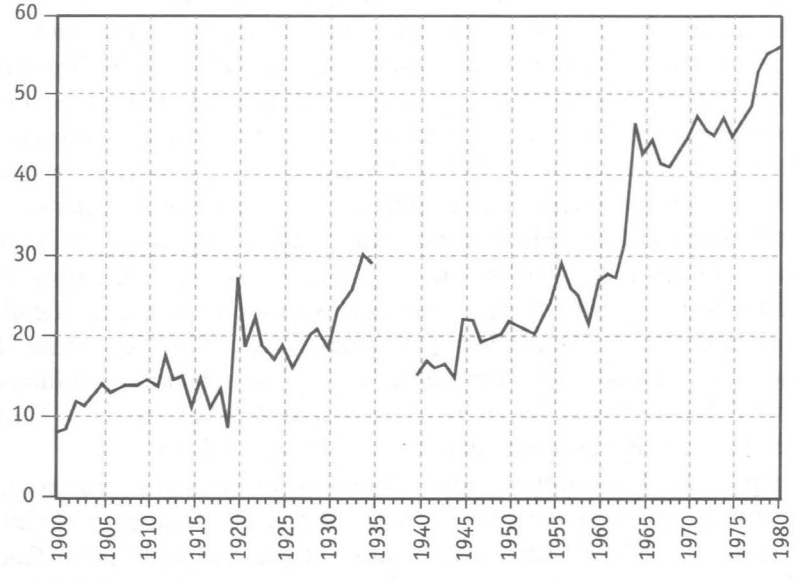
¿Se pondrá remedio a esta situación? ¿Podrá coronarse la obra de reforma lograda en 1977-1978? La Historia nos hace ser pesimistas: sólo en circunstancias muy extraordinarias se han hecho reformas verdaderas. La ciencia económica quizá nos permita abrigar alguna esperanza: al fin y al cabo lo que se necesita son retoques y mejoras administrativas, no una verdadera reforma; y quizá esto sea posible en democracia y con el nivel de renta de la España de hoy. Pero también en esto hay un serio peligro, porque los continuos retoques, con frecuencia contradictorios, los vaivenes en la legislación fiscal, a menudo son inicuos, además de desanimar el ahorro y estimular el fraude.

En cuanto a la estructura del *gasto público*, los rasgos más importantes del cambio que ha tenido lugar en el siglo XX pueden contemplarse en el Cuadro 15.2, especialmente en las líneas A1, A4 y A7. Si en el siglo pasado los intereses de la Deuda significaban más de la cuarta parte del presupuesto, un siglo más tarde su peso se ha hecho muy llevadero (aunque la gran elevación de la Deuda desde los años Ochenta ha invertido la tendencia: de 1980 a 2008 el peso de la Deuda dentro del total se ha multiplicado por 6). Similar era el peso de los ministerios militares en el siglo XIX: aunque el armamento era entonces mucho menos caro que ahora, los enormes gastos de personal hacían que se destinara a atenciones de defensa la cuarta parte del presupuesto. Un siglo más tarde esta proporción se había reducido a la mitad y la tendencia descendente ha continuado hasta hoy. La disminución en la importancia de estas partidas se ha visto compensada con el enorme crecimiento de los gastos de Fomento. En realidad, este ministerio, polivalente en el siglo XIX, se ha ido dividiendo y subdividiendo desde comienzos del XX, hasta segregar un gran número de ministerios sectoriales (los «ministerios económicos») que previamente habían sido direcciones generales o secciones del gran «ministerio madre», el cual, como madre realmente abnegada, terminó por desaparecer. El crecimiento y proliferación de Fomento es el mejor índice de la política activista que ha caracterizado a todos los Estados nacionales en el siglo XX. Estos «nuevos ministerios» (en Madrid todavía hay un edificio con este nombre, planeado en los años Treinta, destinado a albergarlos a todos y que hoy sólo puede dar cabida a tres) han sido los ejecutores de las políticas sectoriales activistas: de ahí el fuerte crecimiento de las partidas presupuestarias a ellos destinados. (No confundamos el pasado con el presente: en 1996 se rebautizó al Ministerio de Obras Públicas con el decimonónico nombre de «Ministerio de Fomento». Esto ha sido algo así como dar al nieto el nombre del abuelo).

La expansión de los ministerios económicos tuvo lugar en cuatro grandes escalones, tres de los cuales corresponden a otros tantos períodos de crisis (Gráfico 15.4). El primer gran salto se dio tras la Primera Guerra Mundial, con la ola de activismo económico que tuvo lugar en plena crisis

de posguerra. Crecieron sobre todo los gastos de Obras Públicas. En esos años el gasto económico pasó de algo por encima del 10 al 20 por 100. El segundo escalón se produjo durante la República: aquí la crisis coincide con la ideología de activismo estatal y acción social de los republicanos. Los mayores aumentos se experimentaron en educación, aunque relativamente crecieran más los gastos de sectores, como transportes o agricultura, que, sin embargo, permanecieron a niveles bajos. En este corto período el gasto de los ministerios económicos pasó del 20 al 30 por 100. Tras la Guerra Civil renació (casi podemos decir que alcanzó su apogeo) el Estado intervencionista no activista. El tercer escalón no llegó hasta los primeros años del desarrollismo, en concreto 1963-1964, con un gran aumento en los gastos de obras públicas y agricultura, y menores de educación (la explosión de la demanda de educación universitaria comienza por entonces, pero el gran aumento del gasto se inicia algo después, empujado también por el crecimiento demográfico), vivienda (también estimulado por los fenómenos demográficos) y transportes. El nivel pasó de algo menos del 30 a más del 40 por 100. El último gran escalón se dio en los años Setenta, en la transición y primeros años de la democracia. Es el salto que se aprecia en el Cuadro 15.2 (línea A7), desde un nivel del 46 a otro del 56 por 100. Aquí los aumentos mayores tienen lugar en transportes y educación

Gráfico 15.4 Gastos de Fomento y sus sucesores como porcentaje del gasto total, 1900-1980



FUENTE: Calculado a partir de *EH* (1989, cuadro 10.3).

(en este orden), seguidos de vivienda e industria. Hay que tener en cuenta, no obstante, que el enorme aumento en otro aspecto de la política económica activista, el de la seguridad social, no aparece en el presupuesto estatal.

Este crecimiento de «Fomento y sucesores» ha implicado un cambio importante en el signo de la intervención estatal en España, *del Estado intervencionista al Estado protagonista*, evolución que ya vimos que había tenido lugar en el resto de Europa con un par de decenios de antelación. De promulgar un agobiante y laberíntico reglamento de juego manteniéndose él mismo como árbitro frecuentemente arbitrario, el Estado ha ido aceptando las reglas del juego del mercado y bajando al campo a jugar con los demás agentes, aunque su tamaño y poder político le hacen aparecer como un gigante entre pigmeos, gigante que además actúa a menudo como juez y parte. No es este el lugar, sin embargo, para discutir la filosofía que debe regir las normas de actuación del Estado.

Edificio de los Nuevos Ministerios, cuya incapacidad para albergar a todos los ministerios, objeto con que fue planteado, revela el enorme crecimiento del Estado en el siglo XX.

El caso es que un Estado (en el sentido amplio de esta palabra, es decir, el sector público) crecientemente activista y respetuoso con las reglas del mercado se convierte, de un lado, en empresario (el INI es el ejemplo clásico de este tipo de actuación a través de la empresa pública, sujeta en principio a las mismas reglas que la privada); y de otro, en proveedor de un conjunto creciente de servicios a los que se considera acreedora la ciudadanía (el conjunto que se engloba bajo la expresión «Estado de bienestar», es decir, Seguridad Social —que a su vez se descompone en Sanidad pública, Subsidio de desempleo y Pensiones—, Educación, Obras Públicas, Vivienda, ayudas a la Agricultura, Transporte público, Cultura, etcétera). Como consecuencia de todo esto, las prestaciones sociales del sector público, que en 1958, en vísperas del Plan de Estabilización, representaban el 1,6 por 100 de la Renta Nacional (PIB), en 1974, el último año de la dictadura franquista, representaban el 5,5. El gran salto se dio con la transición a la democracia. En 1981, el último año completo de gobierno de la Unión del Centro Democrático (el partido de Adolfo Suárez), las prestaciones sociales eran ya el 18,8 de la Renta Nacional. En 1990, gobernando el Partido Socialista, las prestaciones sociales eran el 19,3 por 100 y en 2000, último año del siglo XX y gobernando el Partido Popular, la proporción representaban el 19,7. Si a este concepto le sumamos el de las Transferencias corrientes, que tiene un parecido carácter asistencial, resulta que el «Estado de bienestar» pasó de representar 2,3 por 100 de la Renta Nacional en 1958 a 31,6 en 2000. Si a esto añadimos que el peso en la Renta Nacional de la plantilla del Estado y el resto de las Administraciones públicas casi se dobló en el período 1958 a 1981 (del 5,5 al 10,3 por 100) y en este nivel se mantuvo hasta el año 2000; y que el peso de los gastos de capital del Estado y de las Administraciones públicas en conjunto se dobló (del 3,3 al 6,6) entre 1974 y 1990, tendremos una idea de cómo se produjo ese crecimiento del Estado [8].

Pero si una característica duradera del presupuesto español ha sido su resistencia a la reforma en la partida de ingresos, la otra cara de la misma medalla ha sido la *persistencia del déficit*.

La característica más sonada del sistema tributario español ha sido su insuficiencia. Entre 1850 y 1981 únicamente se cuentan 29 años en que se ha saldado el presupuesto con superávit; eso indica que sólo uno de cada cinco presupuestos arrojaba una diferencia positiva (Comín, en *EH* (1989, p. 402).

[8] Las cifras provienen de Comín (1990a, cuadro 8), y de Comín y Díaz Fuentes, en *EH* (2005), aunque los cálculos son nuestros; para una encendida y ponderada defensa de la intervención estatal, Segura (1990).

Si raros fueron los superávits en el siglo XIX, casi tanto lo fueron en el XX, aunque se registren dos momentos de excedente: el primer decenio del siglo (ya mencionado) y el período 1952-1965 (trece años de los que nueve se saldaron con superávit). La consecuencia de este déficit persistente no podía ser en el siglo XX diferente de lo que había sido en el XIX: la inevitable presencia de la Deuda pública. Sin embargo, mientras en el siglo XIX la Deuda adquirió caracteres verdaderamente amenazadores, como vimos en el Capítulo 7, en el siglo XX su tamaño relativo ha disminuido, como se advierte en el Cuadro 15.3.

Cuadro 15.3 Deuda pública como porcentaje de la Renta Nacional, 1880-2001

Período	%
1880-1885	168
1900-1905	117
1920-1925	56
1940-1945	77
1960-1965	22
1980-1985	21
1985	37
2001	56

FUENTE: Calculado a partir de Comín (1987) y Comín y Díaz (2005).

Del cuadro podría desprenderse una conclusión optimista con respecto a la Deuda pública española si no fuera por el reciente crecimiento del volumen en circulación. Sin acercarse a las proporciones altísimas del siglo pasado, la rápida subida del volumen de Deuda en circulación en los últimos decenios plantea serios problemas presupuestarios, por la necesidad de hacer frente a un servicio muy considerable en un período de fuerte expansión del gasto público.

Con todo, por contraste con el pasado, en el conjunto del siglo XX el de la Deuda pública ha sido un problema muy llevadero, debido en gran parte a que, pese a la persistencia del déficit presupuestario, éste ha crecido a menor ritmo que la Renta Nacional, por lo que las emisiones de Deuda, en gran parte debidas a las necesidades de financiación del déficit, han ido perdiendo peso relativo. Ello no significa que su importancia sea despreciable, incluso prescindiendo del reciente rebrote. La colocación de la Deuda

ha preocupado constantemente a los gobiernos de la presente centuria casi tanto como les preocupó a los de la pasada, y una de las consecuencias de ello ha sido la interferencia en la política monetaria, como hemos visto en el Capítulo 14. Es sabido, por dar un ejemplo anecdótico, que la principal razón por la que las autoridades franquistas mantuvieron bajos los tipos de interés bancarios fue el miedo a que de haber sido más altos hubieran podido competir con la Deuda pública.

El crecimiento económico ha producido un aligeramiento de la Deuda y una modernización en su tratamiento. Al crecer la economía y empequeñecerse relativamente la Deuda, el problema de encontrar bolsas de ahorro capaces y deseosas de absorber los títulos ha sido mucho más sencillo de resolver. En el siglo XIX esto no era así, y el Estado recurría a toda clase de expedientes, muchos de ellos censurables no sólo técnica, sino también éticamente. Ya los vimos en su momento (Capítulo 7) y aquí sólo los vamos a recordar. El más ortodoxo era el recurso al ahorro extranjero: la *deuda exterior* fue muy importante en el siglo XIX, y de menor importancia en el XX. Menos ortodoxa era la *monetización directa* de la Deuda como consecuencia del recurso al Banco de España: la Deuda pública se consideraba parte de la Base Monetaria, por lo que el Banco podía emitir billetes en proporción a la Deuda que poseía. Esto era un incentivo a prestar, pero además, en ciertos casos, una necesidad, porque de otro modo el Banco hubiera carecido de recursos que adelantar al Estado. Esta política implicaba una relajación de la disciplina del patrón oro, y fue la causa principal de que este tipo de patrón monetario no tuviera vigencia en España. He aquí otra seria consecuencia monetaria de los problemas fiscales. En relación con ello estaba el problema de los efectos inflacionistas de esta política de dinero fácil, que se hizo sentir especialmente en los años Noventa del siglo XIX, y al que se puso solución merced al Plan de Estabilización de Raimundo Fernández Villaverde. En el siglo XX, con el crecimiento de la banca privada (que es una manifestación del desarrollo económico y de la expansión del volumen de ahorro), pudo acudirse a ésta para la financiación de la Deuda: así se hizo con el sistema de *monetización indirecta* (ver Capítulo 14), lo cual amortiguaba los efectos inflacionistas. Este sistema, muy criticado por los economistas en los años Cincuenta, fue abolido en 1957, pero sustituido por algo parecido: los *coeficientes obligatorios* de bancos y cajas de ahorro, por los que estas entidades estaban obligadas a invertir parte de sus activos en títulos de la Deuda. Los efectos inflacionistas quedaban amortiguados, pero el Estado seguía recurriendo a la banca para financiar su déficit. Esto, que es propio de países subdesarrollados, donde el ahorro es escaso, también era criticado por los economistas, entre otras razones, por la distorsión que introduce en el sistema financiero.

A medida que crece la cuota de ahorro y se desarrollan los *mercados de capitales*, va siendo más posible que el Estado acuda a éstos en busca de financiación igual que hacen las empresas privadas y en competencia con ellas. La principal ventaja de este método, al cual se ha recurrido cada vez más a partir de 1975, es que no es coercitivo ni inflacionista. Además, es más ortodoxo y racional económicamente, ya que el Estado se ve con él obligado a pagar por los recursos que detrae su valor de mercado, lo cual limita el posible abuso del crédito y refleja el coste verdadero del déficit. En contrapartida se señala que este método produce un *efecto expulsión* (traducción de la expresión inglesa *crowding-out*), por el cual la descomunal demanda del Estado en los mercados hace subir los tipos de interés y encarece el crédito al sector privado. Además, el encarecimiento del crédito aumenta las cargas presupuestarias de la Deuda. Observemos que estas contrapartidas no son realmente tales: se supone que, como cualquier agente económico, el Estado será sensible al encarecimiento del crédito y que un aumento en los costes financieros de la Deuda le moverá a reducir su déficit. El problema, por tanto, no está en este método de financiación, que es el deseable, sino en que el Estado se guíe en esta materia (como por desgracia hace casi siempre) por razones políticas y no económicas.

Señalemos, por último, que un método que afortunadamente hoy está descartado, es el decimonónico de las *conversiones y arreglos*, que las más de las veces implicaban *repudios* encubiertos. Como vimos en el Capítulo 7, este sistema, además de ser inmoral, ya que implicaba la modificación unilateral o el incumplimiento de un contrato, era ruinoso para el país, porque al hundir el crédito del Estado español, hacía que éste tuviera que pagar altísimos intereses en sus sucesivas emisiones de Deuda. Quizá si el Estado hubiera repudiado su Deuda una vez y no hubiera necesitado más financiación hubiera hecho un buen negocio (aunque éticamente reprochable). Pero defraudar a sus acreedores para a renglón seguido pedirles más dinero era ponerse a la merced de unas víctimas enfurecidas, dispuestas a resarcirse con creces en la próxima transacción de lo que consideraron haber perdido en la anterior.

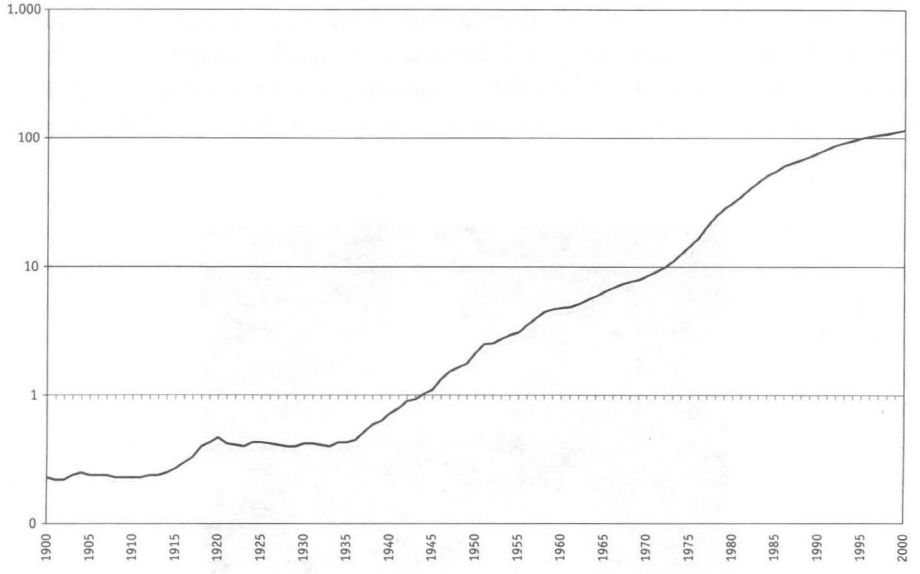
3. Dinero e inflación

En el siglo XIX la *política monetaria* estuvo subordinada a la fiscal. Ya hemos visto que en gran parte del siglo XX ocurrió lo mismo. Los principales rasgos de la política monetaria en el siglo XX los hemos visto en las secciones primera y segunda del Capítulo 14. Aquí nos contentaremos con añadir algunas consideraciones acerca de sus características y efectos. El objetivo principal de la política monetaria es controlar la oferta monetaria de modo

que ésta se ajuste aproximadamente a la demanda. Un desajuste entre oferta y demanda de dinero produce desequilibrios económicos: inflación, en caso de que la oferta crezca más que la demanda, deflación en caso contrario. Ambas situaciones son indeseables, por más que exista una opinión generalizada favorable a la inflación. La deflación o baja de precios cuenta con pocos partidarios (por curioso que parezca, puesto que todos somos consumidores): su inconveniente es que tiende a paralizar la actividad económica. Si los precios bajan, es lógico comprar hoy lo menos posible, ya que mañana los precios serán más bajos. Al caer la demanda, la producción disminuye, las empresas reducen su actividad, el empleo y la renta decrecen. Llega así la tan temida depresión. La inflación, a menudo comparada con una droga, tiene muchos partidarios, ya que, como tal droga, produce euforia en los momentos iniciales: si los precios suben, parece lógico comprar cuanto antes: esto mantiene al sistema productivo ocupado, genera actividad y prosperidad. Entonces, si tiene tanto a su favor, ¿por qué luchar contra la inflación? Porque, como muchas drogas, daña gravemente al cuerpo social sin que éste lo advierta. En primer lugar, por razones que ahora veremos, a medida que pasa el tiempo los efectos euforizantes de la inflación van disminuyendo, de modo que hacen falta mayores aumentos de precios para conseguir el mismo efecto: se va llegando a la situación conocida como «estanflación», estancamiento con inflación, que la economía mundial experimentó sobre todo en los años Setenta y Ochenta del pasado siglo. Al llegarse a este punto, se pueden seguir dos vías: o continuar inyectando dinero en la economía para mantener la actividad, lo cual conduce rápidamente a la inflación galopante, que tan devastadores efectos produjo en la Alemania de los Veinte, en la Argentina de los Setenta y Ochenta, y en el Brasil de los Ochenta y Noventa, por citar unos cuantos ejemplos bien conocidos; o tratar de frenar la inflación con medidas estabilizadoras, que, para conseguir sus fines, deben producir la tan temida deflación. De modo que la inflación es, por naturaleza, una solución transitoria que a la larga crea más problemas de los que resuelve. Pero sus efectos perniciosos no terminan aquí: la inflación es además caldo de cultivo de grandes injusticias sociales y de serias distorsiones económicas. Las distorsiones provienen de que, por lo mismo que estimula el consumo, la inflación desincentiva el ahorro. Para poder invertir sin ahorrar la sociedad tiene que crear artificialmente medios de pago que a su vez alimentan la inflación (el «ahorro forzoso»). Por otra parte, las perspectivas inflacionistas crean un ambiente especulativo: cualquier activo duradero resulta atractivo, ya que su reventa se hará siempre con beneficio. A menos que los tipos de interés suban de forma astronómica, endeudarse es buen negocio. Con frecuencia la tasa de inflación es mayor que los tipos de interés nominales, lo cual implica tasas de interés negativas. Todo esto afecta gravemente la racionalidad

en la asignación de los recursos. La injusticia social atribuible a la inflación proviene de que ayuda a los fuertes y hunde a los débiles. En efecto, los grupos sociales con poder para incrementar sus ingresos al mismo ritmo o por encima de los precios (típicamente empresarios, profesionales y trabajadores sindicados) la resisten o incluso se benefician de la inflación. Los grupos con poco poder, típicamente los jubilados, los desempleados o los trabajadores sin fuerza sindical, ven sus ingresos erosionados por la inflación: pagan, casi siempre sin darse cuenta (es la «ilusión monetaria»), el llamado «impuesto inflacionario».

Gráfico 15.5 Índice de precios español, 1900-2000 (Base 1995 = 100)

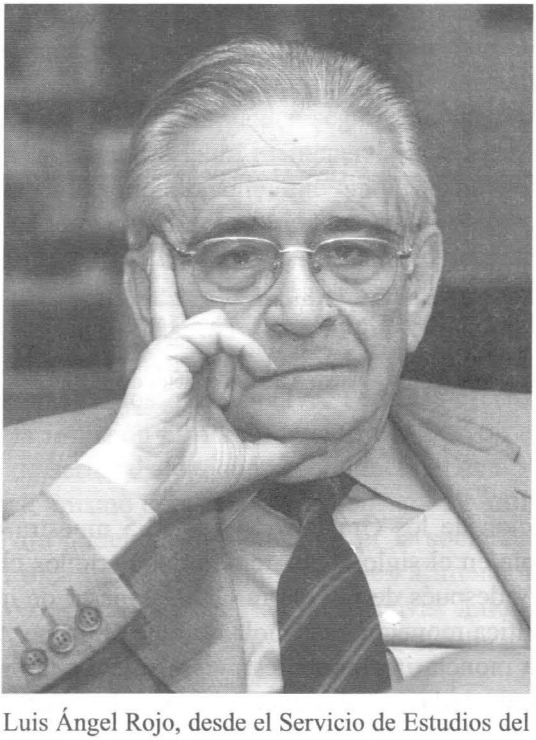


FUENTE: Prados de la Escosura (2003), Cuadro A.13.6 (deflactor del PIB).

Una comparación de los Gráficos 14.1 y 15.5 muestra que la política monetaria española en el siglo XX ha tenido dos períodos claramente diferenciados: antes y después de la Guerra Civil. A pesar de no haber tenido patrón oro, la política monetaria española durante el primer tercio del siglo controló la oferta monetaria como si estuviera sujeta a la disciplina áurea, o más estrictamente todavía [9]. La excepción es el período de la Primera

[9] Ver Capítulo 14, pp. 476-478 y Martín Aceña (1985).

Guerra Mundial, pero la inflación en esos años fue universal. La férrea sujeción de la oferta monetaria en los años Veinte y Treinta logró producir una suave deflación que ni causó tasas alarmantes de paro ni estorbó unos años de crecimiento económico considerable. A partir de la Guerra Civil el panorama cambia drásticamente: aquí la norma es una tasa de inflación que oscila en torno al 9 por 100 anual (la tasa media entre 1940 y 2000 fue del 8,8) y en ocasiones sobrepasa el 20 por 100 (en 1946, 1950 y 1977). Podemos observar tres subperíodos: 1939-1951, 1952-1970, 1971-1984 y 1985-2000. En el primer y tercer período las tasas de inflación (12,1 y 14,2 por 100 respectivamente) son claramente mayores que en el segundo y cuarto (6,9 y 4,7 por 100 respectivamente). Es también de observar que las mayores tasas de crecimiento económico se dan precisamente en el período de menor inflación. Señalemos asimismo que el panorama español no es muy diferente del internacional. El abandono de la disciplina áurea en los años Treinta, la inflación inducida por la Segunda Guerra Mundial y las políticas de crecimiento y mantenimiento del empleo en la posguerra causaron en Europa occidental, Norteamérica y Japón una evolución de los precios parecida



Luis Ángel Rojo, desde el Servicio de Estudios del Banco de España, modernizó la concepción y los instrumentos de la política monetaria.

a la española. Ésta, sin embargo, fue simplemente más inflacionaria que la de esos países, lo cual obligó a una serie de devaluaciones tras la primera gran devaluación que tuvo lugar con el Plan de Estabilización de 1959.

Con la liberalización del sistema bancario iniciada en los últimos años del franquismo, la política monetaria española comienza a alcanzar lo que pudiéramos llamar su mayoría de edad. En efecto, las influencias de L. A. Rojo desde el Servicio de Estudios (siguiendo la tradición de Joan Sardá, que desde ese puesto había sido uno de los diseñadores de la política de liberalización iniciada en 1957 y que culminó con el Plan de Estabilización de 1959) y de Mariano Rubio desde la subgobernación del Banco favorecieron la aceptación de nociones «monetaristas» o friedmanianas en el diseño de la actuación del Banco de España. La idea fundamental era que el Banco, como entidad autónoma, diseñara y ejecutara una política monetaria con arreglo a sus fines sustanciales, es decir, el control de la oferta monetaria con los criterios que hemos visto. Esta idea, que fue aceptada ya por los últimos ministros de Hacienda franquistas, requería para su desarrollo la definición precisa de oferta monetaria y el diseño de una estrategia para su control. Ya vimos en el Capítulo 14 que la definición de oferta monetaria que se adopte puede variar: en general, cuanto más desarrollado un país y más complejo su sistema crediticio, más amplia deberá ser la definición que se deba adoptar con fines de control (M_3 en lugar de M_2). En cuanto a los instrumentos de política monetaria, la intervención del Banco de España en el mercado de crédito como oferente o demandante de títulos (lo que se llama la política de *open market*), la creación de títulos especialmente concebidos para estos fines, la variación en el precio de los créditos del Banco de España y el establecimiento de coeficientes obligatorios de caja son todos métodos, en orden inverso de potencia, para llevar a cabo la regulación deseada.

Toda esta panoplia fue entrando poco a poco en funcionamiento entre 1973 y 1979. Puede parecer paradójico que sean esos los años en que tuvo lugar la crisis bancaria y el repunte de la inflación. La paradoja tiene explicaciones. Ya sabemos que la crisis bancaria se debió a una conjunción de factores, los más importantes de los cuales son la crisis industrial causada por las subidas de los precios energéticos a partir de 1973, la endeblez de una parte del sistema bancario español surgido de la relativa liberalización de 1962, y la indefensión en que esa parte quedó ante la liberalización más radical de los Setenta. En cuanto al repunte de inflación, dejemos la palabra a un experto del Banco de España:

[...] en los años centrales de la década de los setenta la voluntad política para luchar contra la inflación era débil. Los problemas generales de la transición política contaban más que los de la coyuntura económica. En consecuencia, el objetivo monetario pro-

puesto [...] fue poco ambicioso: se aceptaron tasas de crecimiento del dinero incluso del orden del 20 o 21 por ciento, que por supuesto no combatirían la inflación existente, aunque, se esperaba, no añadirían leña nueva al fuego de los precios [...] El primer tirón enérgico de las riendas monetarias se da en 1977, en el marco de los pactos de la Moncloa [10].

Puede observarse que a partir de 1977, muy lentamente, la inflación fue remitiendo, aunque se mantuvo por encima del 10 por 100 anual hasta bien entrados los Ochenta (Ojeda Eiseley, 1988, p. 62).

Los efectos de la inflación, junto con una política fiscal tan regresiva como la que se practicó en España hasta 1977, contribuyeron a la polarización de la *distribución de la renta*. Nada tiene de raro, a la vista de los hechos y políticas descritos, que durante el período franquista la distribución espacial y personal de la renta se hiciesen más desiguales, diferenciándose también en esto España de los países de su entorno. Por el contrario, la política fiscal redistributiva introducida con la reforma Fuentes-Ordóñez de 1977-1978 tuvo su inmediato reflejo en una mejora de la distribución de la renta, que para 1980 se había acercado considerablemente a la de los países europeos [11].

4. Del proteccionismo a la autarquía para terminar en Europa

Sabemos ya la importancia que ha tenido la *política comercial* en la historia económica de España. Ha sido en realidad el principal instrumento de política económica hasta bien entrado el siglo XX. Ha sido el crecimiento del «Ministerio de Fomento» lo que ha ido haciendo disminuir la importancia de este instrumento venerable, cuyo principal componente fue, casi hasta la Guerra Civil, el *arancel de aduanas*.

A comienzos de siglo el arancel como arma económica estaba en su apogeo: tras el giro proteccionista de 1892 vino la Ley de Bases Arancelarias de 1906, que derogaba la de 1869 y que preveía revisiones quinquenales de las tarifas (esta ley permanecería en vigor más de medio siglo). El arancel que se promulgó con arreglo a esta ley era en general más proteccionista que el de 1892, ya que tenía aspiraciones de «integralidad»; es decir, aspiraba a proteger *todo*, algo que es literalmente imposible (ya que, por ejemplo, al proteger una industria de equipo perjudicamos a la industria de consumo que es su cliente: ya vimos un buen ejemplo en el Capítulo 12

[10] Poveda (1986, p. 47); ver también sobre estas cuestiones, Poveda (1972), y Rojo y Pérez (1977).

[11] Alcaide (1986).

con el caso de la industria conservera). El arancel fue revisado en 1911, sin introducir grandes modificaciones. La inflación y otras distorsiones causadas por la Gran Guerra impidieron que se efectuara la revisión de 1916. Ésta se pospuso hasta 1921; en ese año se llevó a cabo una profunda revisión, que era necesaria porque los grandes aumentos y cambios en la estructura de precios como consecuencia de la guerra así lo exigían. El resultado fue el llamado «Arancel Cambó» (su inspirador fue Francisco Cambó, a la sazón ministro de Hacienda), que se promulgó a principios de 1922. Aunque de un proteccionismo más racional que sus antecesores (en el sentido de ser técnicamente más completo y de favorecer la importación de materias primas, por ejemplo), el Arancel Cambó constituyó una barrera poderosa al comercio exterior: por aquellos años la Sociedad de Naciones clasificó a España como el país europeo más proteccionista después de la Rusia soviética (donde el comercio exterior estaba totalmente intervenido por el Estado). Sin embargo, una laboriosa negociación de tratados comerciales permitió que crecieran las exportaciones durante los años Veinte, en especial las de productos agrícolas mediterráneos, como vimos en el Capítulo 12, y que en total no disminuyera el ya muy bajo grado de apertura de nuestra economía [12].

Con la Depresión fue perdiendo virtualidad el arancel; en la política comercial comenzó ahora a utilizarse un repertorio de instrumentos más toscos y expeditivos, los más importantes de los cuales son las restricciones cuantitativas y el control de cambios y divisas. Las *restricciones cuantitativas* fueron las armas comerciales favoritas de la era mercantilista. La introducción del arancel a finales del siglo XVIII, por proteccionista que éste fuera, significaba una medida de liberalización comercial. Pues bien, a los métodos mercantilistas se volvió en los años Treinta, y no sólo en España, sino en el mundo entero. El arancel, al fin y al cabo, no es más que un *impuesto* sobre el tráfico exterior. Las restricciones cuantitativas son *prohibiciones* totales o parciales de comerciar con el exterior. Las más simples son las prohibiciones absolutas. Pero hay medidas más complejas, como son los *contingentes*, que permiten exportar o importar una cierta cantidad anual de una determinada mercancía. Para ello se emiten las *licencias de importación* (o de exportación, pero lo que se contingenta

[12] Serrano Sanz (1986); Palafox (1986); Tena, en *EH* (1989). Los aranceles de la época estaban especialmente diseñados para negociar tratados comerciales. Para ello tenían doble (a veces triple) columna: la primera columna enunciaba los derechos (más altos) a aplicar a las mercancías provenientes de países sin tratado; la segunda se aplicaba a los países con tratado. Los tratados negociaban qué partes de una u otra columna serían aplicables. En principio las columnas no podían modificarse, aunque en ocasiones sí se modificaban.

típicamente es la importación), que se extienden a un determinado comerciante por una cantidad, un precio y un período de tiempo. Para desarrollar este sistema de licencias se hace necesario crear un *registro de importadores* (y de exportadores), entre los cuales se distribuirán esas licencias. Como puede ver el lector, entramos en el paraíso (o el infierno) del intervencionismo. Pero no acaban aquí las cosas: tenemos además el *control de cambios y divisas*. Por este sistema el Estado determina legalmente la paridad de su moneda y monopoliza el comercio de divisas, es decir, prohíbe a los particulares tener monedas extranjeras. Por tanto, cuando un comerciante quiere importar un producto tiene que solicitar del Estado la correspondiente licencia, la cual no sólo le autoriza a importar, sino también a solicitar de otra oficina del Estado (en la España franquista el IEME) la venta de las divisas necesarias para pagar al exportador extranjero. A su vez el comerciante exportador está obligado a vender al Estado las divisas que ha obtenido con su exportación. Pero no paran aquí las cosas: se inventó también el sistema de *cambios múltiples*, por el cual el Estado, monopolista de las divisas, las vendía a distintos precios según las diferentes operaciones para las que se solicitaran. Así, las vendería en peores condiciones para las importaciones de productos que no le parecieran bien, o en las ocasiones en que tuviera dificultades de pagos, o por la razón que fuese.

Estos laberínticos controles se iniciaron con la depresión de los años Treinta, y fueron acogidos con gozo entusiasta por el régimen de Franco, que los perfeccionó y refinó hasta extremos insospechados, sobre todo en los años Cuarenta. Al fin y al cabo, el objetivo oficial de la política económica del régimen franquista hasta 1959 fue lograr la *autarquía económica*. Algo parecido habían hecho antes la Rusia soviética, la Italia de Mussolini y la Alemania de Hitler, que refinaron los contingentes y acuerdos bilaterales (el sistema de contingentes aplicado de manera diferente para cada país extranjero), y lograron el apogeo del control con el sistema de los *acuerdos de trueque*, por el cual se prescindía de los precios en los acuerdos bilaterales y se decidía intercambiar unidades físicas. En el salto atrás económico se llegaba así a las inmediaciones de la Edad de Piedra. Puede imaginarse, además de la contracción del comercio internacional y la irracionalidad económica que estos sistemas trajeron consigo, la oportunidad de corrupción que contenían: el funcionario dispensador de licencias de importación, por ejemplo, tenía en su mano enriquecer a un comerciante simplemente mostrándose generoso en la concesión de licencias de importación; la tentación de soborno para ambos era muy grande.

Ya sabemos que a partir de los Cincuenta comenzaron a relajarse estos controles laberínticos, aunque a ritmo muy lento. Un paso muy importante se dio con el *Plan de Estabilización de 1959*. Aunque el plan trataba de ser

comprensivo, las consideraciones comerciales tuvieron en él preeminencia: fueron los estrangulamientos del comercio exterior los que indujeron al gobierno a adoptarlo y sus principales medidas también fueron, como veremos, de política comercial.

En una situación de tensión social creciente (debida a la inflación y a la llegada al mercado laboral y a la universidad de la primera generación que no conoció la Guerra Civil), Franco reajustó su gobierno en 1957; el nuevo gabinete resultó más duro y represivo en materia de educación y de orden público (a las huelgas laborales se habían sumado las revueltas estudiantiles) pero más liberal en materia económica, con la aparición de los que pronto se llamarían *tecnócratas*, ministros menos dogmáticos en materia política y más deseosos de liberalizar la economía que sus predecesores: Mariano Navarro Rubio en Hacienda y Alberto Ullastres Calvo en Comercio personificaron este nuevo enfoque. Tras un intento poco exitoso por lo incompleto en 1957, Navarro y Ullastres, secundados por un grupo de economistas de gran competencia, entre los que destacaban Sardá y Fuentes Quintana, diseñaron dos años más tarde el justamente célebre plan, que constituye un hito importante en nuestra historia económica, porque marca con claridad la frontera entre la economía intervencionista y autárquica y el modelo de economía de mercado que nuestra sociedad ha adoptado desde entonces (con muchas limitaciones, desde luego).

El Plan de Estabilización significaba una ruptura por cuanto sus autores proclamaron que perseguían «alinear la economía española con los países del mundo occidental y [...] liberarla de intervenciones heredadas del pasado», según el memorándum que el gobierno español envió a varios organismos internacionales. Tal afirmación por parte de un ministro de Franco hubiera sido inconcebible cinco años antes; es bien sabido que Franco se resistió con tenacidad a la puesta en marcha del plan y que sólo los acuciantes problemas de Balanza de Pagos le hicieron admitir la adopción de un enfoque económico que le inspiraba una profunda desconfianza. El Plan administraba un tratamiento de choque para reducir la espiral de precios y salarios y acercar las decisiones de los agentes económicos a la racionalidad del modelo de mercado que prevalecía en «los países del mundo occidental». Lo nuevo era, además, que con el Plan España se incorporaba a las principales instituciones económicas internacionales: el Plan estaba diseñado de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional y con la OECE, cuya ayuda había solicitado el gobierno y de las cuales fue, a partir de entonces, miembro de pleno derecho. El Plan era en realidad un típico paquete de medidas en que se especializaba el FMI, que acostumbraban a acompañar un préstamo para hacer frente a desequilibrios inmediatos como los que aquejaban a España. El Plan español es uno de los que el FMI considera aún hoy como más exitosos.

Quizá los dos aspectos básicos del Plan fueran la restricción del crédito y la supresión de trabas al comercio. Para limitar el crecimiento desbocado del dinero (y por ende de los precios), se fijó un techo al aumento de los activos crediticios de la banca y se puso fin al mecanismo de pignoración automática de la Deuda pública (ver Cap. 14, 2), que había permitido que la banca privada financiara los déficits presupuestarios, pero que a menudo estimuló la creación de dinero. Más adelante, en 1962, se daría una Ley Bancaria que reforzaría los poderes del Banco de España para dirigir la política monetaria.

En materia de comercio exterior, por una parte se devaluó la peseta y se estableció un tipo de cambio único, terminando así con el sistema de tipos de cambio múltiples con el que el gobierno había venido intentando intervenir en el comercio internacional y en realidad creando distorsiones y disfunciones. Por otra parte se eliminaron muchas barreras cuantitativas al comercio, como cuotas, contingentes, prohibiciones, etcétera, que se habían utilizado con los mismos fines que los cambios múltiples. Al disminuir las restricciones cuantitativas al comercio exterior volvió a cobrar relevancia el

Alberto Ullastres, diseñador y ejecutor del Plan de Estabilización de 1959, fue también historiador económico.

arancel, que llevaba treinta años prácticamente arrumbado, aunque no derogado (los derechos se seguían cobrando). Sin embargo, el viejo Arancel Cambó había quedado muy desfasado por diversas razones, de modo que en 1960 se promulgó uno nuevo, que llamaremos «arancel Ullastres» por haberse elaborado y promulgado bajo la égida del entonces ministro de Comercio, Alberto Ullastres.

Menos distorsionador que la maraña cuantitativa y cambiaria anterior, el arancel Ullastres era también altamente proteccionista. Según Fuentes Quintana (1986, p. 144), «cargó a la economía española con el lastre de unos derechos excesivos que no admitían comparación con ninguna de las economías de la OCDE»; pero no era eso lo más importante. Lo más importante era que el arancel quedaba envuelto en una maraña tal de disposiciones complementarias e interventoras que la situación final en los años Sesenta era, aunque más liberal, tan compleja o más que la anterior al Plan de Estabilización. De una parte, resultaba evidente desde mediados de los Cincuenta, y en especial después de 1957, en que se firmó el Tratado de Roma que dio lugar al Mercado Común, antecedente de la actual Unión Europea, que el gobierno franquista reconocía el fracaso de la política autarquista y decidía, aunque a regañadientes, buscar la cooperación con los organismos internacionales. Ésta era, por otra parte, la tendencia mundial y especialmente europea. La Europa occidental, después de su recuperación de las devastaciones de la Segunda Guerra Mundial, fue eliminando las trabas al comercio heredadas de la guerra y siguiendo un proceso de integración en el que el Tratado de Roma representó un paso muy importante [13]. España trataba de unirse a este movimiento y para ello debía adaptar sus instituciones a las comunitarias. En aquellos años el esfuerzo era fútil, ya que la principal institución comunitaria era el sistema democrático, y parecía impensable que España adoptara tal sistema mientras gobernase el general Franco. En cuanto a las normas comerciales, éstas sí podían adaptarse y negociarse, pero el proceso tampoco resultaba fácil por las feroces resistencias que se oponían a la liberalización por parte de empresarios, funcionarios y políticos (incluido el propio Franco).

Ésta es la razón de la maraña de intervenciones que acompañó al nuevo arancel. Entre las mejoras que éste introducía estaban la adopción del *sistema arancelario de Bruselas*, lo cual facilitaba la relación con el Mercado Común y la supresión de la segunda columna. Ahora bien, como señala Viñas (1979, p. 1202), el arancel en realidad no tenía dos columnas, sino muchas, porque a lo que normalmente hubiera sido la columna única (los

[13] A los signatarios originales de Roma: Italia, Francia, Alemania y el Benelux, se unieron más tarde Inglaterra, Irlanda y Dinamarca, y luego Grecia. España y Portugal lo harían finalmente en 1986. En 1994 ingresaron Austria, Noruega, Suecia y Finlandia.

llamados *derechos definitivos*) se añadía otra de *derechos transitorios*, más altos, destinados a suavizar el golpe de la liberalización para ciertas industrias, y que se irían eliminando de forma paulatina. Pero es que, además, se preveía la introducción de *derechos coyunturales* y *móviles*, básicamente ideados para ser aplicados discrecionalmente si algún productor se quejaba de lo que él consideraba competencia exterior excesiva. También es cierto que se preveían rebajas en los derechos, y que éstas se llevaron a cabo en 1962 y 1964. Pero había más: el miedo a la competencia exterior hizo que se añadieran unos llamados *derechos fiscales*, que eran en realidad simples recargos al arancel. Estos recargos fueron aumentados y rebautizados en 1964 con el complejo nombre de Impuestos Compensadores de los Gravámenes Interiores (ICGI). Pero no era esto sólo: se añadieron también *derechos compensadores*, *derechos anti-dumping* y *derechos reguladores*. Asimismo se concedían otras ayudas a los productores nacionales para consolarles de los sinsabores de la competencia, tales como los *subsidios a la producción*, los *créditos subvencionados* y las *acciones concertadas*. Estas últimas eran acuerdos entre el gobierno y un empresario o grupo de empresarios, por el cual éstos se comprometían a producir ciertas cantidades en determinadas zonas y circunstancias y a cambio de ello recibían condiciones especiales de protección (recargos o exenciones arancelarios, créditos favorables, subvenciones, etcétera). Los distintos tipos de derechos arancelarios obedecían a una complicada casuística, pero se reducían básicamente a lo mismo: recargos arancelarios que se aplicaban en determinadas condiciones, casi siempre a instancias del productor que se sentía perjudicado por la competencia. A todo esto hay que añadir las restricciones cuantitativas que, aunque se empezaron a eliminar durante los primeros años Sesenta, subsistieron en muchos casos hasta el fin del régimen franquista. La resultante de todo este entramado protector fue que, aunque muy difícil de medir, la liberalización total resultó ser muy pequeña durante los años del desarrollismo. Esencialmente lo que ocurrió fue que, aunque se hicieron varias pequeñas rebajas arancelarias, los ICGI fueron subiendo, de modo que las cosas quedaron casi como estaban. Y además esta maraña de intervenciones se hizo de manera discrecional y arbitraria, cediendo ante «los intereses de determinados grupos y sectores, trasunto de nuestro capitalismo corporativo [,... los] sectores productivos con más presencia e influencia en el poder político» (Fuentes); según un riguroso estudio empírico sobre esta cuestión, en la España de los Sesenta «la protección tiende a ser más alta en los sectores controlados por la "clase dominante"» [14].

[14] Fuentes Quintana (1986, pp. 144-145); el estudio empírico es la tesis doctoral de Bataller (1983, ver p. 276).

La única modificación realmente importante fue el *Acuerdo Preferencial con la CEE* o Mercado Común. Tras ocho años de humillante frialdad por parte de la Comisión Europea, en 1970 logró España la firma de este acuerdo, que era un simple tratado comercial, ya que, aunque el régimen franquista nunca quiso reconocer la dura realidad, la incorporación a la Comunidad era imposible mientras durase la dictadura. El acuerdo preferencial implicaba rebajas arancelarias mutuas y la progresiva supresión de las restricciones cuantitativas por parte de España. Finalmente, en 1977, en plena transición a la democracia, España solicitó la *adhesión plena a la Comunidad*, y esta vez la propuesta fue acogida no sólo con atención, sino con interés. Ello no quitó para que las negociaciones fueran largas y difíciles. En primer lugar, porque la entrada de España se negoció simultáneamente con la de Portugal; en segundo lugar, porque España, país grande dentro de Europa, estaba en plena crisis bancaria y de reconversión industrial (la crisis también se hacía sentir en Europa, aunque con menor intensidad), y pedía un largo período transitorio para desmontar el entramado intervencionista y adaptarse a la competencia. Como es sabido, el ingreso tuvo lugar en 1986 y el período transitorio se prolongó hasta 1993. Con este paso España renunció en gran parte a su discrecionalidad en materia de política comercial y monetaria, ya que la Unión Europea era primordialmente una unión aduanera y una moneda única; por tanto, son ya Bruselas y Francfort, no Madrid, los centros donde se diseña esta política.

5. Comunidades y regiones

España es un país de fuertes contrastes regionales basados en diferencias históricas, lingüísticas y geográficas. Esta diversidad es un rasgo común en países de antiguo poblamiento, por lo que es también frecuente en otras naciones europeas, como Suiza, Bélgica o el Reino Unido. Aunque España sea una de las naciones más antiguas de Europa, las identidades históricas y lingüísticas se han mantenido vivas hasta el presente, y en cierto modo se acentuaron con los problemas y tensiones del desarrollo económico en los siglos XIX y XX. Las grandes barreras montañosas, la falta de ríos navegables, la forma maciza de la Península Ibérica, son todos factores que han dificultado el transporte y la comunicación entre unas regiones y otras, y que contribuyen a explicar las disparidades en el crecimiento. Si bien la tónica general de España en el siglo XIX fue la de un crecimiento económico lento, la dinámica regional fue variada.

Cataluña, después de un largo eclipse que dura casi toda la Edad Moderna, inicia a lo largo del siglo XVIII un proceso de crecimiento que la coloca ya desde entonces a la cabeza del desarrollo económico español. Como he-

mos visto, este adelanto se manifiesta en todos los sectores económicos: demográfico, agrícola, comercial e industrial. Entre los factores que explican este hecho diferencial económico deben estar las buenas condiciones agrícolas (tanto físicas como institucionales), la abundancia relativa de agua y energía hidráulica gracias al valle del Ebro y a la vertiente pirenaica, la buena situación comercial, en especial por las condiciones y tradición del puerto de Barcelona (que puede haber desempeñado un papel económico parecido al que Wrigley atribuye a Londres con respecto al desarrollo inglés), y el capital humano que puede derivar de la tradicional condición independiente del campesinado desde la Sentencia de Guadalupe en el siglo XV y de la larga tradición comercial y de autonomía política de Cataluña en general y de Barcelona en concreto [15]. En la segunda mitad del XIX y en el orden económico se manifiestan con claridad dos fenómenos regionales más: el ascenso del País Vasco, que se industrializa a gran velocidad aprovechando el auge de sus exportaciones de mineral de hierro, y donde está presente también la acumulación de capital financiero y humano merced al desarrollo comercial que se inicia, al igual que en Cataluña, en el XVIII y las ventajas geográficas de una localización costera y cercana a Inglaterra; y el retraso de Andalucía, pese a su riqueza mineral, a la fertilidad de algunas de sus comarcas, y a la vocación comercial de sus fachadas mediterránea y atlántica. Para explicar el rezago andaluz se han aducido la estructura de la propiedad de la tierra, con fuerte predominio del latifundio, sobre todo en la mitad occidental (Bernal, 1974), la baja formación de capital humano, explicable en gran parte por la desigual estructura social a que el régimen de propiedad dio lugar (Núñez, 1992, cap. 7), la falta de recursos energéticos y el proteccionismo arancelario, que perjudicaba notablemente a una región exportadora como era Andalucía [16].

Durante la primera mitad del siglo XX (el Plan de Estabilización probablemente marca una divisoria también en esta materia), la evolución regional se desarrolló con arreglo al conocido esquema de Román Perpiñá, según el cual la intervención del Estado contribuyó a aislar a la economía española, beneficiando con ello a los sectores y regiones cuya producción estaba dirigida al consumo interior, y perjudicando a los sectores y regiones encaminados a la exportación. Según este esquema, las regiones beneficiadas habrían sido las dos adelantadas en la industriali-

---

[15] Podría haber un factor más: el haber perdido Cataluña dos guerras (la de Secesión en 1652 y la de Sucesión en 1714) inmediatamente antes del inicio del crecimiento parece confirmar la tesis de Mancur Olson (1982) de que una *tabula rasa* institucional es un elemento favorable para el crecimiento económico. Muchos de los otros factores explicativos se encuentran ya en Vilar (1962) y Vicens (1961).

[16] Tedde (1985) ofrece una excelente síntesis explicativa.

zación (Cataluña y el País Vasco, que venderían a un mercado cautivo a precios muy por encima de los internacionales), más las regiones agrícolas atrasadas, en concreto Castilla la Vieja (hoy Castilla y León). Ya vimos en los Capítulos 11 y 12 los efectos de la protección en la agricultura y en la industria. Para las actividades exportadoras (agricultura mediterránea, minería, ciertas industrias ligeras, como la conservera y la del calzado), localizadas sobre todo en la costa mediterránea y suratlántica, en el País Valenciano y Andalucía especialmente, la protección significó una carga, ya que encarecía la mano de obra y las materias primas sin ninguna contrapartida frente a los competidores en el mercado internacional. Sin embargo, la actividad exportadora, aunque pequeña a causa en gran parte del coste de la protección a los no competitivos, era vital para financiar las importaciones de materias primas, energía y equipo que esos mismos no competitivos necesitaban. El esquema de Perpiñá se ha seguido dando hasta muy recientemente, porque ya hemos visto que si el Estado español ha renunciado con desgana al proteccionismo a ultranza ha sido a cambio de nuestra entrada en Europa. Y aun así no parece que las cosas vayan a cambiar demasiado, porque Europa da muestras de una actitud muy parecida a la tradicional española, pero a escala continental. La competencia internacional «dentro de Europa» se agudiza; pero Europa, capitaneada en esto por Francia, parece dispuesta a proteger a sus sectores no competitivos (en especial la agricultura) de la competencia internacional «exterior».

Pero volvamos a las regiones españolas. Es bien conocida la tesis de Jeffrey Williamson (1965) sobre la evolución de las diferencias regionales durante el proceso de crecimiento económico. Según esta tesis, tales diferencias se agudizarían en las primeras etapas de desarrollo y disminuirían más tarde. El caso español en la historia contemporánea parece confirmar la hipótesis, aunque con ciertas matizaciones. Según las estimaciones que conocemos, que son mucho más fiables para el siglo XX que para el XIX, y sobre todo para después de 1957, las desviaciones de la renta por habitante de cada región con respecto a la media española (de valor 1) habrían evolucionado como se observa en el Cuadro 15.4.

Las cifras provienen originalmente de Álvarez Llano (1986) y han sido reelaboradas por Martín Rodríguez y Carreras, obteniendo resultados casi idénticos. Las dos últimas filas ofrecen las desviaciones típicas, ponderadas por la población (Carreras) [17] y sin ponderar. Los resultados muestran interesantes paralelismos y discrepancias. En primer lugar, parece que la

[17] En realidad, al ponderar la renta por habitante por la población, Carreras está dividiendo y multiplicando por la misma magnitud (la población regional) y obteniendo de nuevo la renta provincial total o magnitud muy parecida.

Cuadro 15.4 Disparidades en renta por habitante de las regiones españolas

	1800	1860	1901	1930	1960	1973	1979	1983
Andalucía	1,43	1,14	0,89	0,77	0,719	0,717	0,718	0,715
Aragón	0,92	1,02	1,04	1,02	1,030	0,998	1,057	1,024
Asturias	0,69	0,62	0,94	0,79	1,142	0,928	0,962	0,966
Baleares	1,44	0,88	0,80	0,97	1,105	1,329	1,215	1,373
Canarias	0,65	0,53	0,67	0,61	0,735	0,861	0,851	0,879
Cantabria	1,24	1,07	1,27	0,86	1,274	1,025	1,043	1,082
Castilla-La Mancha	0,88	0,94	0,88	0,83	0,647	0,745	0,758	0,710
Castilla y León	1,05	0,84	0,91	0,88	0,801	0,807	0,840	0,870
Cataluña	1,02	1,24	1,53	1,87	1,404	1,305	1,276	1,244
Extremadura	1,26	0,80	0,71	0,77	0,626	0,592	0,596	0,581
Galicia	0,51	0,51	0,65	0,58	0,707	0,714	0,798	0,788
Madrid	1,13	3,10	2,22	1,29	1,478	1,391	1,389	1,391
Murcia	0,64	0,76	0,73	0,71	0,744	0,790	0,805	0,763
Navarra	1,71	1,00	1,01	1,14	1,176	1,116	1,069	1,097
País Vasco	0,74	1,11	1,25	1,46	1,751	1,387	1,121	1,139
La Rioja	0,92	1,00	0,96	0,90	1,169	1,044	1,096	1,129
Valencia	0,71	0,95	0,90	1,21	1,157	1,023	1,028	1,025
Desviación típica	0,324	0,555	0,373	0,320	0,319	0,245	0,207	0,227
Carreras	0,205	0,241	0,236	0,295	0,317	0,233	n.d.	0,186

FUENTE: Calculado a partir de Martín Rodríguez (1990); para la última línea, Carreras (1990).

columna de 1860 contiene serios errores, en concreto una exagerada evaluación de la renta de Madrid y una probable infravaloración de las de Asturias, Canarias y Cantabria. Ello explicaría el aumento considerable que muestran para ese año las medidas de disparidad, tanto ponderadas como sin ponderar. En todo caso, ambas medidas muestran un incremento de la desigualdad regional a lo largo del siglo XIX, confirmando así las hipótesis de Williamson. En el siglo XX ambos índices divergen. El ponderado muestra un aumento de la desigualdad hasta 1960 [que es, como señala Carreras (p. 15), el momento en que «empiezan los datos modernos sobre la distribución de la renta provincial en España», pero que también es el momento en que cambia radicalmente la política económica], año a partir del cual hay una clara y rápida convergencia. La desviación típica sin ponderar, por

el contrario, muestra un descenso continuo de la desigualdad a lo largo de todo el siglo, con una pequeña inversión de la tendencia entre 1979 y 1983, efecto de la crisis económica [18].

Aunque puedan parecer sorprendentes, estas discrepancias tienen fácil explicación. Ésta reside en los movimientos migratorios, que durante el siglo XX se desarrollaron como nos haría esperar la más elemental teoría económica; es decir, racionalmente: en otras palabras, de las regiones con menor renta a las más prósperas. Ya vimos en el Capítulo 10 que la redistribución de la población española en la Edad Contemporánea era perfectamente lógica desde el punto de vista económico. Este movimiento migratorio tiende a hacer disminuir las desigualdades regionales en términos por habitante. Por eso la desviación típica *sin ponderar* registra una caída sostenida: al acudir la población a las regiones ricas, el crecimiento de la renta por habitante en estas regiones se amortiguaba; correlativamente, al aumentar muy poco (o disminuir) la población en las regiones pobres, su renta por habitante se acercaba a la media. El índice *ponderado*, que anula los efectos igualadores de las migraciones, muestra un aumento de la desigualdad durante buena parte del siglo XX, aunque al final la tendencia casi inevitable a la convergencia (sobre todo el gran aumento de la productividad agrícola) acaba imponiéndose y se reducen las diferencias en renta provincial. La tendencia se invirtió con la crisis de los Setenta-Ochenta por dos razones: primera, porque afectó seriamente a las regiones no industrializadas; y segunda, porque las migraciones habían cesado por entonces. El índice sin ponderar muestra esto con mucha claridad. El índice ponderado quizá también registre esta inversión de tendencia; pero como nos falta el dato para 1979, no lo sabemos.

Hasta muy recientemente, por tanto, el papel del Estado en esta materia ha contribuido a acentuar las diferencias entre regiones, favoreciendo a las que tenían más poder económico y peso político. La actuación espontánea de las fuerzas económicas contrarrestaba la acción del Estado por medio de las migraciones, que tendían a igualar las rentas por habitante. A partir de los años Sesenta el Estado comienza a seguir una política que se declara equilibradora entre las regiones: con la llegada de la democracia se ha reconocido la autonomía de las regiones y se ha creado el Fondo de Compensación Territorial para corregir los desequilibrios económicos. La entrada en la Unión Europea ha dado a las regiones españolas acceso al Fondo Europeo de Desarrollo Regional. Ahora bien, existe el peligro de que, por la acción proteccionista del Estado comunitario, ocurra algo parecido a lo que sucedió en España y describió Perpiñá: que se favorezca a los sectores más poderosos y menos competitivos. Los fondos de compensación y de-

[18] Martín Rodríguez (1990, pp. 734-738), y Cuadrado (1990).

sarrollo serían así un premio de consolación para las regiones perjudicadas por el intervencionismo estatal.

Como hemos visto, la convergencia se produce espontáneamente y el Estado debe intervenir lo menos posible, porque su intervención a la larga favorece a los poderosos, sean éstos regiones, empresas o individuos. No debe tampoco dificultar las migraciones, que, como vemos, son la válvula de escape cuando falla todo lo demás. La principal acción estatal para promover el equilibrio regional es la inversión en capital humano, es decir, en educación, dedicando a ello preferentemente los Fondos de Compensación Interterritorial, porque cada vez más, con el papel creciente que la técnica tiene en el desarrollo económico, es este tipo de capital el que iguala o diferencia las regiones. Por una parte, es una inversión que no se despilfarra. Incluso inversiones tan básicas como las realizadas en estructuras de transporte, canalizaciones, y otras formas de capital social fijo corren el peligro de malgastarse en regiones que se despueblan, como ocurre con muchas líneas ferroviarias. No sucede lo mismo con el capital humano: aunque una zona se despueble, los emigrantes se lo llevan consigo y no se pierde. Por otra parte, si bien es cierto que el capital humano muere con los individuos, el enorme alargamiento de la esperanza de vida hace que esta inversión sea hoy tanto más productiva. Además, está demostrado que los individuos educados transmiten su nivel educativo a sus hijos.

6. Conclusiones

A lo largo de estos dos largos siglos, el Estado ha pasado de mero regulador a actor directo en la economía española. Su papel regulador venía determinado por su limitada capacidad de obtener ingresos con los que financiar un aumento del gasto y, por tanto, su capacidad de actuar directamente. Esta restricción la ha superado gracias a las sucesivas mejoras en la organización de la Hacienda y al consiguiente aumento de la recaudación vía impositiva. Uno y otro modelo de actuación tienen efectos sobre la actividad económica como acabamos de ver. Una excesiva intervención incrementa los costes de transacción de las empresas, mientras que el crecimiento del tamaño del Estado compite por unos recursos siempre escasos con la iniciativa privada directamente, vía impuestos más altos, e indirectamente, encareciendo el crédito mediante el conocido como efecto de *crowding-out*.

Podría pensarse que ambos modelos son alternativos: el Estado regula o interviene directamente. La situación actual sugiere, no obstante, la persistencia, la coexistencia e incluso la exacerbación, de ambas funciones, como consecuencia de la particular organización política vigente.

El ingreso en la Unión Europea, que tantos beneficios ha tenido para la economía española en términos de internacionalización, mejora de la competitividad y crecimiento económico, ha traído también aparejado la aparición de un nuevo aparato regulador. En la medida en que la regulación europea ha sustituido a la nacional, no ha habido efecto multiplicador alguno: la autoridad se ha trasladado. Es lo que ha sucedido con la sustitución del Banco de España por el Banco Central Europeo en todo aquello relacionado con la política monetaria, con efectos positivos (mayor coordinación) y negativos (pérdida de control de dichos mecanismos de actuación en especial en tiempos de crisis como la actual). En muchos otros casos, sin embargo, la normativa nacional coexiste o no se ha adecuado aún a la europea, con la consiguiente duplicidad de normas. Éste, si cabe, sería un problema menor si no fuera por la elevada propensión a *regular* de la Unión Europea.

Pero, al mismo tiempo que España se integraba en Europa, cobraba vigor lo que se ha dado en llamar el Estado de las Autonomías, es decir, la consolidación y el gran crecimiento de los gobiernos regionales o autonómicos según el Estado les iba transfiriendo competencias. Hoy, como hemos visto, las autonomías suponen un porcentaje del total del gasto público muy elevado que aún sigue creciendo en la misma medida en que se reduce el peso del Estado. Dos fenómenos contribuyen a hacer de este proceso descentralizador un caso singular. Por un lado, las autonomías apenas han recibido transferencias en la definición y gestión de impuestos. Esto las convierte, *de facto*, en irresponsables en términos fiscales y ha contribuido a disparar su gasto. Por otro lado, las autonomías han desarrollado un afán regulador sin parangón: de 50.000 páginas publicadas en el BOE en 1978 se ha pasado a casi 800.000 en 2008 entre el BOE y los boletines autonómicos (Albert y Biazzi, 2009) manteniendo el BOE aproximadamente el número inicial. Si señalábamos que la intervención del Estado había tenido, por lo general, efectos negativos sobre el crecimiento económico, correspondiéndose los períodos de mayor expansión con los de liberalización, no resulta descabellado plantearse el alcance y la naturaleza de los efectos que una intervención de esta magnitud pueda tener en la crisis actual y en la recuperación futura. Si el pasado nos sirve de alguna guía, esta burbuja regulatoria tendrá efectos negativos no sólo por su sorprendente volumen, sino por tratarse de normas de alcance geográfico limitado, lo que implica una quiebra de la unidad de mercado. La integración en la Unión Europea y en el mercado único, ha ido acompañada en España de la fragmentación del mercado interior.

16. Conclusiones

1. España, Europa, el mundo

Una de las misiones de la historia económica es contribuir a un mejor entendimiento de la realidad política presente y pasada. En el caso español esta misión sin duda se cumple. Los avances en historia económica de las últimas décadas nos permiten conocer e interpretar mejor los problemas de nuestra historia contemporánea.

El impresionante crecimiento económico que el mundo —y en especial el mundo occidental— ha experimentado durante las dos últimas centurias ha venido acompañado de fuertes trastornos políticos que, en ocasiones demasiado frecuentes, han desembocado en conflictos armados. No es cuestión aquí y ahora de reescribir la historia universal a la luz de la evolución económica, por apasionante que resulte esta tarea. Pero sí conviene dejar claro que las convulsiones de la historia contemporánea de España, aunque sin duda presentando características propias y originales, se enmarcan claramente dentro de las producidas por las transformaciones sociales que el desarrollo económico capitalista en Europa occidental ha traído consigo.

Los grandes conflictos internacionales, desde la Guerra de Independencia norteamericana, las guerras napoleónicas y las Guerras de Independencia hispanoamericanas hasta las dos Guerras Mundiales del siglo XX, junto con las grandes revoluciones y guerras civiles, desde la Revolución Francesa hasta la Revolución Rusa, pasando por las guerras alemanas de

1860-1870, las guerras expansionistas de Japón contra China y Rusia, la Revolución China, la Revolución islámica en Irán, etcétera, son todos conflictos originados en el proceso de crecimiento económico.

El crecimiento económico provoca cambios en los equilibrios sociales: el poder de unos grupos aumenta a costa del de otros como consecuencia del progreso económico. Característicamente ocurre así con las naciones, que son los grupos sociales mejor articulados y cohesionados. Las guerras de independencia significan precisamente la decisión de un grupo económicamente emergente —o que por cualquier razón se considera tal— de sacudirse la tutela de otro grupo nacional y adquirir por sí mismo la privilegiada organización y reconocimiento nacionales. Así ocurrió en América, pero también en Europa, notablemente con los casos de Italia y Alemania en el siglo XIX, y de las naciones balcánicas y de la franja eslava en el XX (y es el caso de las «revoluciones nacionales» y «anticoloniales» del siglo XX en todo el mundo). Pero también otros tipos de conflicto son consecuencias de esas reordenaciones del equilibrio social. Las grandes revoluciones son la consecuencia de la rebelión de un grupo emergente —cuya emergencia se debe precisamente al desarrollo económico— contra el orden establecido, que es el marco jurídico y político del equilibrio social anterior, el *statu quo ante.*

La Revolución Francesa —y antes la Revolución Inglesa del siglo XVII— fue la lucha por el poder político de unos nuevos grupos sociales a quienes podemos designar colectivamente como «la burguesía», que se caracterizan por derivar la mayor parte de sus ingresos de actividades mercantiles, es decir, del comercio, la industria y la agricultura capitalista. Más que reemplazar en el poder a la vieja «aristocracia» (donde se incluye la nobleza, la Iglesia y la burocracia absolutista, cuyos ingresos se derivan de la renta de la tierra y de las rentas del poder político en forma de impuestos y exacciones feudales), la burguesía entra a compartirlo con ella durante el largo período de reacomodo que siguió a la revolución violenta (1789-1815). Este reacomodo tiene lugar con mayor o menor intensidad en toda Europa, a un ritmo marcado en gran parte por la velocidad del desarrollo económico. El proceso (que se lleva a cabo en flujos y reflujos, los cuales a su vez provocan luchas políticas y militares, tales como, característicamente, las revoluciones de 1830 y 1848) se desarrolla a lo largo de la centuria que va desde el fin de las guerras napoleónicas hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial. Es un período de crecimiento económico sin precedentes, apoyado en la estabilidad política que permite la colaboración en el poder de los grupos o clases hegemónicos: simplificando mucho, la aristocracia, propietaria de la tierra, y la burguesía, propietaria del capital industrial y mercantil.

El equilibrio político del siglo XIX se rompe en 1914. A partir de entonces, y precipitado por la Revolución Rusa, tiene lugar un proceso similar,

ahora protagonizado por «el proletariado», grupo social caracterizado por ser su mayor fuente de ingreso el salario. Este grupo también ha aumentado en número y complejidad como consecuencia del desarrollo de la industria y del sector terciario. La «revolución proletaria», al igual que la burguesa un siglo antes, se va extendiendo por el mundo a medida que el desarrollo económico provoca el proceso de industrialización y terciarización, no sin enfrentarse a fuertes resistencias de las que los movimientos fascistas son el mejor ejemplo. Con la Segunda Guerra Mundial, allanado el obstáculo que representaba el fascismo, la revolución proletaria consolida el acceso al poder de los asalariados a través de sus organizaciones políticas (sindicatos y partidos socialistas). Al igual que la burguesía, el proletariado no desplaza a los grupos del *statu quo ante*, sino que entra a compartir el poder con ellos, formando un bloque mayoritario, establecido gracias al sistema político democrático. Las políticas económicas basadas en la colaboración de la mayoría de los grupos sociales en este bloque, vigentes desde 1945, producen un crecimiento económico acelerado y sostenido sin precedentes, aunque acompañado de un proceso inflacionario también sostenido y sin precedentes.

Por contraste, en los «países comunistas», donde a partir de 1917 ha habido un intento de «dictadura del proletariado», es decir, de que este grupo social monopolice el poder desplazando a los otros grupos (aristócratas y burgueses para abreviar), ha aparecido una burocracia estatal omnipotente y omnipresente que ha terminado por bloquear el crecimiento económico. Este bloqueo ha producido una congelación de la estructura social en esos países, pero también una progresiva alienación de la población y un deseo creciente de imitar el sistema capitalista y democrático. Esta contradicción entre el estancamiento económico y social y el sentir de la mayoría se resolvió en 1989-1990 por la disolución más o menos pacífica y rápida de la burocracia comunista (en la Unión Soviética, donde se inició el sistema de «dictadura del proletariado» en 1917, cuya abolición comenzó con la llamada *perestroika* en 1985 y donde la dictadura se derrumbó en 1991, la disolución de la burocracia comunista, cuya vida abarca más de tres generaciones, está resultando un proceso mucho más lento y difícil que en Europa oriental), con la consecuente adopción del sistema político democrático en la esperanza de lograr un nivel económico comparable al de los países occidentales.

En el marco histórico y conceptual así esbozado, la historia de España encaja bien, dados sus condicionantes como país de la periferia meridional de Europa, condicionantes determinados por su pasado y por su entorno geográfico. España pertenece al grupo de las primeras naciones europeas, con rasgos políticos, lingüísticos y culturales gestados en la Edad Media, conformados desde el siglo XV, y reforzados (casi se podría decir «reforjados»)

durante esa larga Edad Moderna donde a la expansión imperial y al Siglo de Oro sucede un Siglo de Hierro y de depresión, así como un progresivo alejamiento de los centros de progreso económico y poder político.

Se ha observado repetidamente que la modernización económica que conocemos con el nombre de *Revolución Industrial* tiene su origen en el noroeste europeo y se va difundiendo a partir de ahí de manera más o menos concéntrica. Las franjas oriental y meridional de Europa son las más retrasadas en el proceso de modernización económica. Sobre las causas de este retraso en la Europa del sur y más concretamente en España hemos discurrido a lo largo de este libro. Recapitulando diremos que son de dos tipos: geográficas y culturales. La geografía no permitió la difusión exitosa de la «revolución agraria» y la cultura meridional —autoritaria, católica, poco proclive a la especulación filosófica, al razonamiento científico, a la educación popular y a la innovación tecnológica— se mostró largamente refractaria al cambio social que el progreso económico requería.

La Europa oriental, en gran parte forzada por los avatares bélicos, intentó tomar el atajo comunista hacia el desarrollo económico, y ese atajo al cabo resultó ser una vía muerta. La vuelta de estos países al buen camino es demasiado reciente para que un libro de historia pueda hacer ningún balance de esta nueva singladura. Sin embargo, de los países de la Europa meridional, cuya inclinación fue al atajo fascista más bien que al comunista, sí puede hacerse un balance: estas economías han tenido una vigorosa recuperación durante el siglo XX y, aunque todavía rezagadas con respecto a su vecinos del norte, han recuperado parte del terreno que habían perdido en el siglo XIX.

Hay varios factores que explican este cambio de tendencia. De primordial importancia es el papel que la Europa desarrollada ha tenido como impulsora del crecimiento económico de la «Europa periférica»: sus mercados (de consumo, de bienes de capital y laborales) y sus exportaciones de capital y tecnología han contribuido poderosamente al crecimiento económico del sur. Pero también han tenido importancia los motores internos de desarrollo. De una parte, el retraso agrario se ha visto paliado por nuevas condiciones: la demanda europea y el desarrollo de nuevas técnicas han determinado una «revolución agraria mediterránea» muy diferente de la del siglo XIX, basada no ya en la producción de cereales, sino en la de algunos cultivos tradicionales, como la vid y el olivo, y en otros nuevos (por su escala) como los cítricos y otras frutas frescas, los cultivos de huerta (de los tomates a las flores), y ciertos cultivos industriales (remolacha, algodón, girasol). De otra, ha funcionado a escala europea el esquema de crecimiento dualista conocido como el «modelo de Lewis». Según este esquema, España hubiera representado el *sector de subsistencia*, y la Europa occidental, el *sector capitalista*. El desarrollo del sector capitalista causó una escasez de

trabajo que provocó el transvase de trabajadores de España a Europa. Este transvase (la emigración masiva de la década de 1960) a su vez agotó las reservas de trabajo españolas, provocando alzas de salarios que estimularon la mecanización del campo y un fuerte aumento en el nivel de vida, con el consiguiente crecimiento en la demanda de productos industriales. Todos estos fenómenos causaron un proceso irreversible de desarrollo económico con todos sus concomitantes (industrialización, urbanización, terciarización) que incluso la vuelta de los emigrantes tras la crisis de 1973 y otras repercusiones de la misma crisis no pudieron invertir aunque sí desacelerar.

No hay duda, por tanto, de que la historia económica de España, aunque presentando peculiaridades, se entiende mejor en el marco de la historia de Europa occidental, y de que la vecindad de la Europa desarrollada ha sido un estímulo al crecimiento. Dos conclusiones me parecen desprenderse de este análisis. En primer lugar, contrariamente a lo que han sostenido tantos autores (Vicens Vives, Tamames, entre los más respetables), España se ha beneficiado del intercambio con sus vecinos; los pertinaces esfuerzos de proteccionistas y autarquistas por aislar la economía española, aunque beneficiaran en el corto plazo a algunos sectores concretos, a la larga no hicieron sino perjudicar al desarrollo económico general. En segundo lugar, por estas mismas razones, parece injustificada la tesis pesimista acerca del perjuicio que se deriva a los países atrasados de sus relaciones comerciales con los adelantados. Los países de la «periferia» europea, subdesarrollados en el siglo XIX, han superado en gran parte su retraso gracias a su proximidad y sus intensas relaciones económicas con los países del «centro». En la medida en que la experiencia española se puede generalizar, a los países de la «periferia» mundial les interesa abrir sus economías al mercado internacional, no cerrarlas.

2. Crecimiento económico y desarrollo político

Con todo, hay que insistir, ha habido también factores internos de crecimiento. En particular, se ha producido una indudable modernización social y política que, aunque con un retraso similar al del sector económico, ha contribuido a la modernización general. Esto se refleja en las mejoras del sector educativo, del sistema sanitario, del aparato fiscal y administrativo.

Las interrelaciones entre economía y política son complejas y tortuosas casi siempre, y en especial en el caso español. Un análisis superficial podría inducir a pensar que, como se ha dicho a menudo, España es diferente del resto de Europa, que España fue democrática políticamente cuando era atrasada económicamente y que el sistema democrático no casa con el temperamento español. No nos parece esta una interpretación correcta. En toda

Europa es el XIX el siglo de la lucha por la democracia, por la participación de una proporción creciente de la población en el proceso político. El principio del sufragio universal no se establece con cierta generalidad en Europa hasta entrado el siglo XX. Ahora bien, la consolidación del sistema democrático va ligada al desarrollo económico. La dificultosa e incompleta implantación de la democracia liberal en la España del siglo XIX, y su fracaso en el XX, son consecuencia, o función, del lento e incompleto crecimiento económico. Ante las tensiones de ese crecimiento en el siglo XX, agravadas por la inestabilidad mundial tras la Gran Guerra y por el miedo a la revolución bolchevique, la sociedad española, igual que la italiana y la portuguesa, se decide por la dictadura conservadora o fascista. Esta misma solución atrajo también a otros países de la periferia europea en esos mismos años.

El siglo XIX español parece la demostración irrefutable de que el desarrollo político no tiene estabilidad sin un desarrollo económico paralelo. En el Capítulo 2, epígrafe 2, se ha hecho una interpretación general, por lo que aquí bastará un breve recordatorio. Pese a ser España una de las cunas del liberalismo —no es sólo que la palabra sea española, acuñada en las Cortes de Cádiz, sino que esas mismas Cortes promulgaron una de las primeras constituciones liberales europeas— y a que una parte de la sociedad española, heredera política de esas Cortes, perseverase durante todo el siglo en procurar el establecimiento definitivo del sistema liberal, el sistema fracasó una y otra vez. Síntoma expresivo de ese fracaso es la promulgación de cuatro constituciones más (1837, 1845, 1869 y 1876), sin contar varios proyectos abortados, a lo largo del siglo. Si el régimen liberal terminó por imponerse aparentemente con la Restauración fue merced a la falsificación sistemática de ese sistema. La Restauración fue en realidad un despotismo ilustrado disfrazado de liberalismo, y su naturaleza es la resultante de las carencias de la sociedad española en su conjunto. El escaso crecimiento económico mantuvo a la mayoría de la población española en la pobreza y la ignorancia, incapaz de asumir las responsabilidades que comporta no ya la democracia, sino simplemente el liberalismo censitario. Esa gran masa campesina analfabeta que constituía la mayoría tenía muchas de las características que Díaz del Moral (1967) atribuía a las clases populares andaluzas y que son típicas de los pueblos subdesarrollados: indiferencia general hacia el debate político diario y explosiones periódicas violentas en motines y algaradas, cuando no guerras civiles. En esta situación, que la lentitud del progreso económico perpetuó a lo largo del siglo XIX, las diferencias entre las minorías políticamente articuladas (las dos ramas del liberalismo, el absolutismo carlista y los grupos de izquierda: republicanos, socialistas, anarquistas) no podían solventarse recurriendo al sufragio, porque no existía una mayoría política que pudiera ejercer el

papel de árbitro. La política era, por definición, una ocupación de minorías, con la fuerza como último recurso: el golpe militar, el motín, la guerra civil. La única manera de salir de este atolladero en que se debatió la política española desde el motín de Aranjuez hasta el pronunciamiento de Sagunto fue un acuerdo entre las minorías políticas para turnarse en el poder simulando elecciones. Ésta es la visión genial de Cánovas, cristalizada en el «pacto de El Pardo». Pero el equilibrio de la Restauración (por otra parte tan parecida al «trasformismo» de Giolitti en Italia y al «rotativismo» portugués), basado en una sociedad atrasada y estática, se fue resquebrajando con el desarrollo económico: las nuevas clases urbanas irrumpieron en el escenario poniendo en cuestión la validez del ya histórico acuerdo entre Cánovas y Sagasta.

En la España del siglo XX las tensiones del crecimiento económico crearon una situación de creciente crispación social con repetidos conatos revolucionarios entre 1917 y 1936. El sistema pseudodemocrático de la Restauración tuvo dificultades cada vez mayores para hacer frente a las tensiones de una sociedad en rápido crecimiento. La política se polarizó progresivamente entre un proletariado de claras simpatías revolucionarias (socialistas o anarquistas) y unas clases medias y altas atraídas por una solución militar o autoritaria. Como en el resto de Europa —sobre todo la periférica— el ejemplo de Mussolini provocó un impulso de imitación. Mientras la economía crecía, la escena política daba grandes bandazos. El sistema de la Restauración quebró en 1923 con el golpe del general Miguel Primo de Rivera (como en Italia, el rey sancionó el nuevo régimen). La dictadura duró seis años y a su término, tras un año de dudas y tanteos, el rey abdicó y se proclamó la Segunda República, régimen radicalmente democrático que tuvo que hacer frente a las dificultades añadidas por la Gran Depresión. Si bien la crisis económica internacional no afectó a España tan gravemente como a otros países europeos, lo cierto es que hizo derrumbarse las expectativas políticas y económicas. La polarización social continuó aumentando: mientras las fuerzas democráticas vacilaban, la izquierda y la derecha extremas planeaban con poco disimulo la conquista violenta del poder. Al igual que en Italia y Portugal, la disolución del equilibrio político artificial de finales del XIX produjo una tensión e inseguridad tales entre las clases sociales medias y altas que éstas acabaron apoyando una situación dictatorial; pero en España la resistencia popular a la dictadura trajo primero una república genuinamente democrática; contra ésta se intentaron varios pronunciamientos; y el último desembocó en guerra civil.

La Guerra Civil española fue así un episodio cruento en el tránsito del país hacia la modernidad, episodio que estuvo cargado de consecuencias. En ella se dirimió el cauce político por el que había de discurrir la siguiente y crucial fase del desarrollo económico y político. Triunfó la extrema derecha:

quedaban descartados, por tanto, el cauce revolucionario y el democrático. Era la dictadura franquista la que iba a presidir la etapa de transición a una economía industrial tecnificada. En todo esto la originalidad de España reside en que, mientras fue uno de los pocos países europeos que se mantuvo al margen de las dos guerras mundiales, la pugna social interna desembocó en guerra civil; y en que la dictadura que ganó la guerra tuvo una duración extraordinaria, sólo comparable con la de Salazar en el vecino Portugal.

El papel del franquismo en la historia española tiene paralelos en otros países: el protectorado de Cromwell en la Inglaterra del XVII, los bonapartismos en la Francia del XIX, el despotismo parlamentario de Bismarck en la Alemania recién unificada, el fascismo de Mussolini en Italia, la dictadura de Stalin en la URSS, o la de Deng Xiao Ping en China. Todos estos regímenes personales tienen de común el ser soluciones autoritarias para disciplinar las turbulencias de la transición a la modernidad. Por supuesto, la grandeza y valía personal de los respectivos autócratas son muy dispares, y en este reparto España, quizá para su fortuna, fue de las menos favorecidas, porque la poca simpatía que despertó Franco entre el pueblo español alejó muy pronto el fantasma del continuismo después de su muerte.

Ahora bien, el hecho sorprendente es la duración de la dictadura franquista. La explicación reside en dos factores combinados (aparte de la longevidad personal del dictador, que se mantuvo en el poder hasta su muerte a los ochenta y dos años): el cruento origen del régimen y el temor al comunismo. El haber nacido de una guerra civil, conducida con la implacabilidad proverbial del «Caudillo» y seguida de una represión ferozmente mortífera, dejó al régimen franquista sin oposición. La propia naturaleza semitotalitaria del régimen le permitió impedir que con el paso del tiempo esta oposición se recompusiera y articulara como alternativa viable. La única posibilidad de terminar con el franquismo hubiera sido por la desafección de los grupos de derecha que le apoyaban. Pero el miedo a la revolución (pese a la liquidación física de la izquierda, los conservadores evidentemente temían que, como el Cid, aún ganara batallas después de muerta) y la indudable habilidad del dictador para manipular a sus seguidores invocando supuestas conjuras internas y externas, y manteniendo abiertas las heridas de la Guerra Civil, impidieron que las evidentes fisuras en el bloque de la derecha desmoronaran el edificio. Es poco probable que, de no haber sido por el miedo al comunismo que sentían tanto los conservadores españoles como los gobiernos occidentales, la dictadura franquista hubiera podido sobrevivir a la desaparición de sus aliados del Eje. No fueron los camuflajes pseudoconstitucionales con que Franco fue ornamentando su régimen a partir de 1945, que no engañaban a nadie que no quisiera ser engañado, los que salvaron al régimen de Franco tras la Segunda Guerra

Mundial; fue la tenaz determinación del dictador a mantenerse en el poder a toda costa lo que disuadió a la opinión moderada interior y exterior de forzar un cambio, por temor a que un nuevo enfrentamiento armado diera el triunfo al bando revolucionario (comunista).

Durante la larga dictadura franquista tuvo lugar la transformación de España en un país industrial y relativamente moderno. ¿Quiere ello decir que deba atribuirse al franquismo tal desarrollo? Evidentemente no. El proceso de crecimiento estaba ya en marcha y la evolución de la economía española está muy ligada, como hemos visto, a la de sus vecinos europeos. Quizá con mayor fundamento pudiera decirse que el régimen franquista fue más obstáculo que propulsor del crecimiento. Ahora bien, lo que es indiscutible es que la política económica franquista dejó su impronta en una economía española que se desarrolló bajo su férula.

La historia de la economía franquista puede dividirse en dos grandes períodos: hasta 1959, economía de corte fascista-autárquico; de 1959 hasta su fin en 1975, economía de tendencia aperturista-liberal. Fue el fracaso estrepitoso de la primera etapa lo que determinó el paso desganado a la segunda, con una incongruencia ideológica que la propaganda política intentó presentar *a posteriori* como una secuencia planeada. En realidad, retrospectivamente, la evolución de la política económica franquista tiene una indudable ilación si admitimos que el primer punto del programa político del dictador era mantenerse en el poder a toda costa. En realidad, esta evolución política nos habla tanto de los métodos estratégicos del «Caudillo» como de los cambios que se estaban produciendo en la sociedad española. En efecto, existen interesantes paralelos entre el modo en que Franco llevó a cabo las operaciones de la Guerra Civil y el modo en que trazó las líneas maestras de la política económica durante su larga dictadura. Durante la guerra fueron los fracasos propios y los ataques republicanos los que marcaron las principales etapas de la contienda. Más que a un plan preconcebido, las distintas operaciones y fases de la estrategia franquista parecen obedecer a una táctica reactiva, de defensa de las posiciones conseguidas. Las grandes victorias (Brunete, Teruel, el Ebro) se logran al repeler ataques enemigos, convirtiendo derrotas iniciales en triunfos. Al gran designio estratégico de la ofensiva franquista —una guerra de desgaste confiando en la superioridad de efectivos y material— se llega tras el fracaso de la campaña relámpago de asalto a Madrid (que a su vez fue consecuencia del fracaso del golpe del 18 de julio).

Algo parecido parece haber sucedido con las grandes directrices de la política económica. Al amplio designio de la política desarrollista y liberalizadora de los años Sesenta y Setenta, que a la postre fue el gran timbre de gloria del régimen, se llegó tras el fracaso total de la política fascista-autárquica de los veinte años anteriores. Y dentro de estas etapas fundamentales,

los cambios de rumbo menores también vinieron determinados por respuestas a emergencias causadas por fallos graves del sistema.

Las dos décadas anteriores al Plan de Estabilización de 1959, que hemos denominado *período autárquico*, tienen caracteres distintos. La primera década, muy influida aún por los antiguos aliados del Eje, fue mucho más netamente intervencionista y aislacionista, y se saldó con rotundos descalabros: España quedó casi totalmente aislada política y económicamente en la escena internacional, la recuperación económica no se consumó (la renta por habitante permaneció por debajo del nivel de 1935) y la población sufrió grandes penalidades. La segunda década se caracterizó por una atenuación de posiciones políticas, económicas y diplomáticas, algo que las circunstancias requerían y que la evolución internacional (Guerra de Corea, guerra fría) permitió. Los pactos hispanonorteamericanos no sólo dieron un respiro a la balanza de pagos y permitieron una intensificación de las relaciones con el exterior, sino que facilitaron un cambio en la atmósfera y la retórica políticas: la economía de mercado y el liberalismo económico dejaron de ser inaceptables, heréticas o «antiespañolas» y pasaron a ser opciones reales de política económica. Es más, esta atenuación de posiciones se vio acompañada de un indudable crecimiento económico, no exento, eso sí, de graves problemas. Hacia 1954 se alcanzaron niveles de renta por habitante semejantes a los de preguerra, y el crecimiento prosiguió ininterrumpido. Sin embargo, una economía tan atrasada y descapitalizada como la española tenía una altísima propensión a importar; por otra parte, las tensiones en el mercado de capital y en el de bienes de consumo, combinadas con una estructura fiscal arcaica y una política de inversiones estatales poco sujeta a principios de ortodoxia financiera, provocaron alzas de precios que pronto se reflejaron en el mercado laboral: el resultado fue una fuerte espiral inflacionista. La economía española no resultaba competitiva pese al escaso valor añadido de sus productos exportables. El consecuente déficit de la balanza comercial no se veía compensado ni por los ingresos por servicios ni por las importaciones de capital, fuertemente restringidas por una legislación aún autarquista. Las transferencias de la ayuda norteamericana no bastaban a colmar el déficit. Las reservas de oro y divisas terminaron por agotarse. A mediados de 1958 era inminente la suspensión de las importaciones por falta de medios de pago.

Fue esta crisis, y no un designio premeditado, lo que determinó el cambio radical de política económica que tuvo lugar con el Plan de Estabilización de 1959. Es bien sabido que Franco se resistió durante muchos meses a este giro copernicano en la ordenación de la economía que sus ministros prescribían y del que él mismo se vanagloriaría años más tarde. El éxito del plan sorprendió incluso a sus partidarios. Tras un año de recesión (1960), el crecimiento económico durante los Sesenta fue espectacular, pese a serios

problemas. La explicación radica en el buen funcionamiento de los simples mecanismos del mercado: la devaluación de la peseta y la unificación del tipo de cambio (abandonando así la política de cambios múltiples hasta entonces vigente), de una parte, y la reducción del déficit presupuestario, de otra, aumentaron la competitividad de la economía española y redujeron la tasa de inflación. La relajación de los controles de fronteras y personales permitió la aparición de dos fenómenos imprevistos y de fundamental importancia: el desarrollo del turismo y la salida masiva de trabajadores al extranjero. Esta exportación de servicios de uno u otro tipo (al fin y al cabo, así pueden definirse los ingresos por turismo y por remesas de emigrantes) permitió resolver un problema de balanza de pagos que de otro modo hubiera planteado problemas similares a los de la década anterior, porque la propensión a importar de la economía española seguía siendo mucho más alta que su propensión a exportar mercancías.

Con todo, la liberalización iniciada en 1959 sólo fue parcial y durante la década de los Sesenta hubo quizá más marchas atrás que pasos adelante en ese sentido. El dictador tenía una desconfianza instintiva hacia todo lo que significara libertad, y no hacía excepción en materia económica. Dentro del grupo de sus colaboradores hubo una larga y feroz pugna que enfrentaba a los partidarios de la economía de mercado (el Opus Dei, orden religiosa con claras ambiciones políticas) y a los nostálgicos de la autarquía (falangistas); entre ambos bandos mantenía Franco un estudiado equilibrio.

El último giro en la orientación del marco económico franquista, en el sentido de una mayor liberalización, tuvo lugar como consecuencia de un nuevo fracaso: el de la política de estímulo a la exportación, instrumentada poco después del Plan de 1959 ante el creciente déficit comercial y fruto, naturalmente, de la desconfianza hacia los mecanismos automáticos de reequilibrio. Esta política, que preveía un complicado sistema de créditos a los empresarios que probaran documentalmente un determinado volumen de exportación, dio lugar a un gigantesco fraude, el llamado «caso MATESA», en el que se vieron complicados un banco oficial (el Banco de Crédito Industrial) y varios ministros, aunque más por incompetencia que por prevaricación. Aunque el episodio (iniciado en el verano de 1969) pareció un desprestigio para el Opus Dei, al que pertenecían casi todos los ministros económicos, a la postre dio lugar a un renovado proceso de liberalización, en especial en el sector bancario y crediticio, proceso que se continuó en la etapa de transición tras la muerte de Franco y en la democrática. Parece claro que en los últimos años del franquismo la senectud del dictador impedía que prevalecieran sus instintos antiliberales sobre las presiones sociales en favor de un mayor acercamiento a las economías europeas y occidentales.

El de la España posfranquista es un buen ejemplo en apoyo de un moderado determinismo económico. Un país del que puede decirse que fue la

cuna del liberalismo, que durante casi dos siglos se había debatido en una lucha digna de Sísifo en pos de la estabilidad parlamentaria y democrática, y que había fracasado en el empeño, sin embargo transita con éxito a la democracia a la salida de cuarenta años de una dictadura programáticamente antidemocrática. Es sorprendente la facilidad con que en 1976 se retomaron los problemas y las soluciones que la Guerra Civil había cercenado, al igual que tras la caída del comunismo en la Unión Soviética reaparecieron los viejos problemas de la antigua Rusia en particular el de las distintas nacionalidades. La España posterior al franquismo no tenía más remedio que ser muy diferente de la de 1936 por la sencilla razón de que, aunque el franquismo fue la olla a presión que mantuvo encapsuladas las ebulliciones de la transición a la modernidad, hubo un profundo cambio económico y social durante esas cuatro décadas. Y sin embargo la soldadura se hizo con asombrosa facilidad: quizá el símbolo más claro de esta continuidad sea el acceso de Josep Tarradellas, antiguo consejero de la Generalitat en la Cataluña republicana, a la presidencia de esa misma Generalitat durante la etapa de transición a la democracia. La explicación de este empalme sin el retorno de la antigua inestabilidad política está en el notable desarrollo económico que había tenido lugar entre ambas fechas y que permitió la plena integración de los partidos de izquierdas en el sistema político. Este proceso que en Europa tuvo lugar entre las dos Guerras Mundiales, y que en España se frustró tras el fracaso de la Segunda República, culminaría con éxito, y con varias décadas de retraso, a la muerte del dictador. La España de 1976 era un país industrializado, urbanizado y, ¡oh milagro!, capaz de adoptar un sistema democrático tras cuarenta años de un régimen político cuyo axioma fundamental justificativo era que los españoles son, por naturaleza, incapaces de vivir en democracia, cuarenta años de autoritarismo que habían impedido que se formara en España una clase política capaz de manejar los resortes de un aparato tan complejo como es un sistema parlamentario. Pese a ello, de 1976 a 1979 se llevó a cabo el prodigio de hacer una democracia sin demócratas, al menos sin demócratas experimentados. Pero el «milagro democrático español» no es más difícil de explicar que el milagro económico; en realidad son dos caras de la misma moneda. Para un país moderno, económicamente desarrollado, la democracia es la forma natural de organización política. Por eso nació la democracia en España del seno del franquismo igual que un siglo antes nacían en Cuba hijos libres de vientres esclavos.

Al igual que en 1868 y en 1931, la transición a la democracia en 1976 se hizo en plena crisis económica. Los problemas de la transición política se vieron muy agravados por los de una inaplazable transición económica en medio de una seria crisis mundial. La transición económica implicaba la continuación de la liberalización dubitativamente emprendida en la segunda

etapa del franquismo. Cuestiones ideológicas aparte, la reforma económica era indispensable por varias razones. En primer lugar, la reforma política, estableciendo la tradicional división de poderes y reconociendo la autonomía de las comunidades regionales tenía que llevar consigo una fragmentación y descentralización de los órganos de decisión económica. En segundo lugar, la liberalización había demostrado ser el más eficaz mecanismo de crecimiento económico, y en esto había amplio consenso entre los especialistas y los políticos. Y en tercer lugar, era un deseo repetidamente expresado por la gran mayoría el que España se integrase en la Comunidad Europea, algo que el régimen franquista, por razones obvias, no había logrado. La entrada en la Comunidad requería una armonización de estructuras que en el caso de España era casi sinónima con una mayor relajación del intervencionismo estatal.

A estas tres hay que añadir dos razones más, una ideológica, quizá la más poderosa, y otra de orden inmediato y acuciante. Ideológicamente, aunque España tiene una larga tradición intervencionista y la comprensión de la lógica de los mecanismos de mercado tiene poco arraigo popular, el intervencionismo económico se había desprestigiado con el régimen anterior. El desmantelamiento de los sistemas de intervención económica estaba casi tan en el aire en la segunda mitad de los Setenta como la demolición del aparato político dictatorial. En el orden inmediato, el legado económico del franquismo era muy comprometido, porque los mecanismos de intervención se habían empleado durante largos años para disimular graves deficiencias del aparato productivo. Estas deficiencias se habían agudizado con la crisis mundial, pero eran de naturaleza estructural. Una gran parte de la industria pesada española (una de las hijas mimadas del franquismo) no era competitiva y subsistía tan sólo gracias a la protección estatal. Éste era el caso en muchos otros países europeos con las mismas ramas industriales (construcción naval, siderurgia), pero en España la situación era aún más grave porque el precio relativo del trabajo había aumentado más y porque la protección estatal, más acentuada, había colocado a estas industrias más lejos de los precios y los costes internacionales. Se requería la reducción de ayudas estatales a muchas empresas, el cierre de muchas plantas, y un programa sustitutorio de promoción de actividades de mayor porvenir que diera empleo a los trabajadores redundantes: lo que se ha dado en llamar planes de «reconversión industrial».

Por todos estos motivos, la reforma económica era inaplazable; pero ello no quiere decir que pudiera llevarse a cabo sin dificultades, muy al contrario. Consecuencia esencial de la reforma debía ser el aumentar la competitividad del aparato productivo, lo cual requería la reducción de costes, y a su vez tenía que implicar serios reajustes en las plantillas de personal. El momento para llevar esto a cabo no podía ser peor, cuando la crisis de los

Setenta estaba causando ya reducciones de plantilla y aumentos del desempleo en todos los países industrializados. La emigración dejó de ser una válvula de escape contra el paro; es más, a partir de 1973 las repatriaciones de emigrantes superaron a las salidas. El desempleo comenzó a aumentar. La situación se vio agravada por dos factores más: la crisis internacional deprimió la demanda de productos españoles, y la entrada de turistas también disminuyó: los dos pilares equilibradores de la balanza de pagos desde 1959 se contrajeron; y por otra parte, la inversión privada cayó en picado durante estos años de incertidumbre, hasta el extremo de alcanzar valores negativos en algunos años: el país desinvertía, reducía su stock de capital. Los efectos sobre el empleo fueron devastadores.

Ante este cúmulo de dificultades los gobiernos de la transición y la primera etapa democrática (los de Adolfo Suárez y Leopoldo Calvo-Sotelo) esquivaron las reformas a fondo, en especial la temida reconversión industrial. Absortos en los problemas políticos, en materia económica dieron prioridad a las medidas coyunturales, algunas de ellas con gran éxito, como los llamados «Pactos de la Moncloa», en que, gracias a un acuerdo del gobierno con las organizaciones sindicales y patronales en 1977, se logró una moderación en las alzas de precios y salarios que permitió reducir las tasas de inflación. Lo que interesa destacar aquí es que todos los elementos coyunturales estaban en contra de la culminación exitosa de la transición. El único y decisivo factor a su favor era estructural o, más bien, secular: el nivel de renta por habitante, con todo lo que esto conlleva de cultura y capacidad para la convivencia, era mucho más alto que en transiciones anteriores. El régimen democrático era por esto mucho más robusto que en esas otras ocasiones y los embates que hubieran dado al traste con la transición en 1931 o, a mayor abundamiento, en 1868, no pudieron impedir que esta vez se saldase con éxito pese a todos los pronunciamientos en contra.

Ahora bien, esta rápida y exitosa transición a la modernidad tuvo su precio y sus peculiaridades. El paso de la dictadura franquista a la socialdemocracia en cuestión de siete años significó una revolución social que tuvo grandes costes y entrañó serios problemas. De una parte hubo los graves trastornos causados por la crisis de los Setenta y los Ochenta en plena transición y de los que ya hemos hablado. De otra parte estuvo el salto de una sociedad dictatorial y arcaica a otra que se pretendía a la vanguardia de la Europa social en puertas del siglo XXI en poco más de un lustro. La transformación fue radical, pero tuvo lugar en un ambiente tal de cambio vertiginoso que pocos se dieron cuenta cabal de lo que estaba sucediendo. El cambio consistió en el reconocimiento de una serie de derechos ciudadanos que son muy naturales, y que «homologaban» (una palabra entonces continuamente pronunciada) a España con la Comunidad Europea, pero que implicaron un crecimiento acelerado del gasto público, como muestra el Cuadro 16.1.

En él se ve que el gasto público de la Administración central española expresado como porcentaje del PIB creció mucho más rápidamente que en el resto de países cercanos, incluidas Suecia e Italia, que se hicieron famosas en esos años por la cuantía de su gasto público. En el último año del franquismo el gasto público español representaba una fracción del PIB notablemente menor que en los países de su entorno, incluido Portugal, cuya proporción era del 28,7 por 100.

Cuadro 16.1. Gasto público como porcentaje del PIB (en la moneda corriente de cada país)

	España	Francia	Italia	R. Unido	Suecia	Alem. Fd.
1. PIB 1975	6.023,0	1.467,9	144.509	105,8	300,8	1.026,9
2. Gasto púb. 1975	1.096,6	502,7	41.838	38,6	32,0	283,6
3. PIB 1986	31.979,0	5.013,0	891.216	379,5	933,7	1.931,2
4. Gasto púb. 1986	9.730,2	2.144,8	392.320	141,27	395,73	553,19
5. (2/1)%	18,2	34,2	29,0	36,5	27,3	27,6
6. (4/3)%	30,4	42,8	44,0	37,2	42,4	28,6
7. (6/5)%	1,67	1,25	1,52	1,02	1,55	1,04
Tasa media de crec. anual %	4,78	2,37	3,88	0,19	4,09	0,33

FUENTE: Banco Mundial y cálculos propios.

En 1986 el gasto público relativo español, aunque de los más bajos del grupo, estaba por encima del alemán y su crecimiento había sido espectacular, a una tasa media anual del 4,78 por 100. Suecia le seguía con una tasa del 4,09. Si incluimos el gasto de todas las Administraciones públicas (las más importantes son las Comunidades Autónomas), el gasto público español como porcentaje del PIB había pasado del 25 al 42 por 100 entre esas mismas fechas, es decir, había crecido a una tasa media anual del 5 por 100. Este gran aumento del gasto público se debía sobre todo al reconocimiento de ciertos derechos ciudadanos que se engloban en la expresión «Estado de bienestar» (educación, sanidad, pensiones, seguro de desempleo). Nada hay que objetar a estos aumentos en abstracto: la «homologación» era imprescindible; pero la rapidez de su extensión sin duda causó graves distorsiones económicas, provocando una explosión de expectativas por encima de lo que las perspectivas económicas justificaban. En particular, el mercado laboral quedó gravemente distorsionado y fragmentado, ante un repentino aumento del coste de oportunidad del trabajo, que tenía

necesariamente que reflejarse en fuertes aumentos de los salarios reales. La introducción de un seguro de desempleo más que aceptable no halló contrapartida, como hubiera sido lógico, en una mayor flexibilidad del mercado laboral. Esta situación provocó un retraimiento de las empresas a aumentar su plantilla, segmentándose así el mercado laboral entre trabajadores con empleo o con derecho al seguro, y trabajadores nunca empleados, cuyo número fue en aumento. En el ambiente expansivo de la segunda mitad de los Ochenta, esta segmentación y rigidez del mercado laboral no planteó demasiados problemas, máxime cuando, aunque altas, las cifras de desempleo tendían a la baja. Pero la pérdida de competitividad que ello implicó para la economía española (cada vez más integrada en la europea) a la larga tenía que dar lugar a una devaluación y a una cierta restricción en la política de bienestar. Todo ello sucedió en 1992 y 1993, con la consecuente atmósfera de tensión y confrontación social. Tras la crisis de 1992-1993 tuvo lugar una recuperación que empalmó con la prosperidad mundial de los años Noventa. Pero los problemas no resueltos del mundo laboral subsistieron y volvieron a hacerse sentir en cuanto el crecimiento se detuvo. Esto ha ocurrido a partir de 2007, cuando una crisis mundial de grandes dimensiones se ha hecho sentir con especial gravedad en la economía española. La más seria consecuencia de esta crisis ha sido el desmesurado crecimiento del desempleo, cuya tasa ha más que doblado la media de la UE. Este enorme diferencial, consecuencia de la vetusta segmentación laboral, ha provocado una profunda fractura en la sociedad y graves disensiones en la coalición gobierno-sindicatos que es uno de los pilares del gobierno socialista, pero a finales de 2010, cuando escribimos estas líneas, no parece que nadie sea capaz de poner solución al problema.

El Cuadro 16.1 muestra que fenómenos de crecimiento del gasto público tuvieron lugar en toda Europa. Pero la diferencia estuvo en el grado. El aumento del gasto público español tuvo lugar de manera brusca y a un ritmo muy elevado. Todo esto no significa que haya de hacerse una prognosis muy pesimista: la transición a la democracia y la modernidad tuvo lugar, y es irreversible. Pero esto no resolvió todos los problemas; al contrario, como ocurre siempre en historia, los errores del pasado se pagan (igual que se cobran los aciertos), y la factura de los optimismos excesivos de la transición aún se debe en las primeras décadas del siglo XXI.

3. El futuro como historia

La Historia nos ayuda a comprender la sociedad, y tal comprensión nos ayuda a desentrañar el futuro. Ése ha sido el papel para el que han estado destinados los grandes sistemas históricos, desde Ibn Jaldún y Vico hasta

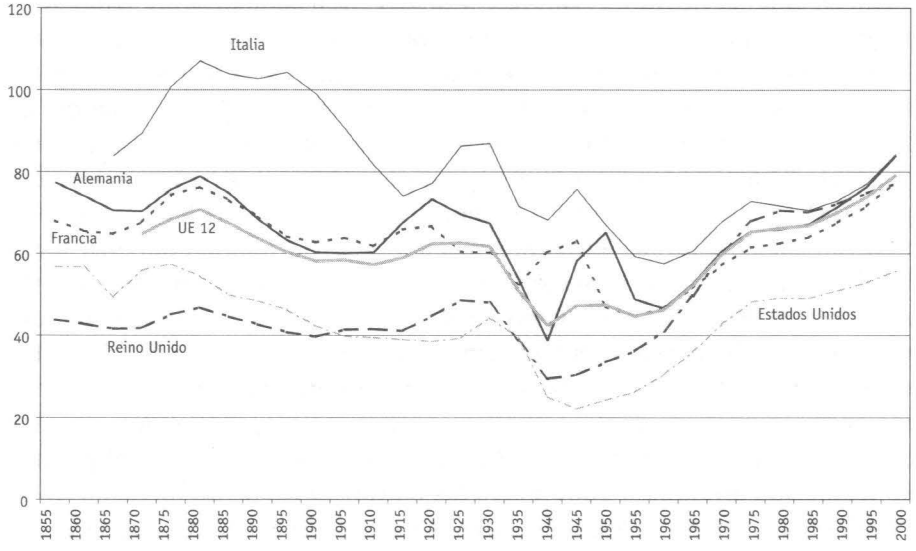
Marx y Toynbee. El hecho de que estos grandes paradigmas vayan siendo superados no invalida la misión predictiva de la Historia, como la renovación de los paradigmas científicos no invalida —al contrario— el poder predictivo de la ciencia.

La Historia económica es una de las ramas históricas que más paradigmas normativos ha producido, quizá porque la economía es la más sólida y predictiva de las ciencias sociales. Los paradigmas típicos de la Historia económica son los sistemas del desarrollo en etapas, desde Roscher hasta Rostow pasando por Gerschenkron y por el inevitable Marx (suya es la famosa frase acerca de que la historia de las naciones adelantadas era el futuro de las atrasadas), pero hay otros que, sin la rigidez secuencial de los modelos multifásicos, contienen también predicciones categóricas. Ejemplos de esto son los modelos pesimistas de los economistas clásicos David Ricardo y Thomas Malthus, básicamente muy parecidos, según los cuales el crecimiento demográfico que el progreso económico lleva consigo iba a anular los beneficios de tal desarrollo y condenar a la Humanidad a un nivel de vida de pura subsistencia. En el esquema de Malthus, esto podría evitarse si el ser humano moderase su impulso reproductor. En el de Ricardo, podría posponerse gracias al progreso técnico; por otra parte, en la visión de Ricardo, la sociedad camina hacia una polarización social entre los terratenientes, que se beneficiarían del alza secular del precio de los alimentos, y el resto, condenados a vivir a un nivel de subsistencia. Frente al pesimismo de Ricardo y Malthus, la predicción del modelo neoclásico (ya implícita en Adam Smith, el gran clásico, maestro de los dos pesimistas) es optimista, según muestran, por ejemplo, obras más recientes como la de Hicks (1969) o Easterlin (1981). El modelo neoclásico es *difusionista*, es decir, predice que las ganancias debidas al progreso técnico se difundirán entre todos los participantes de un mercado. Si el mundo entero fuera un solo mercado, el desarrollo económico sería general, y determinado por el ritmo del progreso técnico. La explicación del desarrollo desigual estaría, por tanto, en los obstáculos a la unificación económica del mundo.

Sin embargo, los obstáculos son tan grandes que el modelo neoclásico se ve modificado una y otra vez para incluirlos y explicar las crecientes disparidades en el desarrollo económico y en los niveles de vida. En este libro hemos insistido en la importancia de los factores físicos y de la dotación de recursos humanos para explicar las peculiaridades del desarrollo económico español. A grandes trazos, la historia económica de España muestra grandes similitudes con la de otros países de características físicas y culturales parecidas, empezando por sus vecinos Italia y Portugal, lo cual aumenta nuestra confianza en las explicaciones del tipo que venimos proponiendo. En pocas palabras, las economías de la Europa mediterránea se

descolgaron en el siglo XIX de lo que podríamos llamar la «media europea occidental» o del país que ha encabezado el crecimiento económico en el siglo XX, Estados Unidos, para recuperar parte del terreno perdido en el siglo XX. Se ha producido, por tanto, un proceso de «convergencia», por el que España se ha convertido en un país económica y políticamente «europeo», aunque por debajo de la «media» (Gráfico 16.1). Éste es un proceso del que hemos tratado de dar cuenta en este libro.

Gráfico 16.1 Renta española relativa a la de distintos países, 1855-2000 (en millones de dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)



FUENTE: Maddison (http://www.ggdc.net/maddison/)

Todas estas consideraciones históricas simplifican nuestro intento de prognosis. España, como país «europeo», no es probable que sufra en el futuro grandes convulsiones políticas o económicas como las que padeció en el pasado, pese a la relativa (y evidente) inexperiencia de sus líderes económicos y políticos. Su nivel de vida es sobradamente alto como para que ese centro sociológico que echábamos de menos en el siglo XIX sirva de quilla, lastre y timón en las singladuras del siglo XXI. Esta estabilidad ha sido característica de los países «europeos» (con la excepción de Alemania y Austria en la Gran Depresión) desde mediados del siglo pasado, pero había

eludido a los «mediterráneos» hasta muy recientemente. Si la Historia económica sirve para hacer predicciones, el destino español (y mediterráneo) está ligado al del resto de Europa occidental a corto y medio plazo. A partir de esta conclusión optimista las incógnitas son, a nuestro parecer, dos: la primera, cuál es el futuro económico de Europa; la segunda, cuál va a ser la posición relativa de España con respecto a Europa.

La primera cuestión, sin duda interesante, excede del ámbito de este libro; lo que sí sabemos es que Europa es una de las regiones más ricas e igualitarias del mundo, lo cual permite un moderado optimismo sobre el futuro. Este optimismo no puede estar exento de cautelas: como vimos a lo largo de este libro, la renta presente no es el único ni el mejor predictor de la renta futura. El capital humano, la capacidad de una sociedad de relacionarse con su entorno para satisfacer sus necesidades, es tanto o más importante que la renta como determinante del crecimiento económico. Es cierto que, en este aspecto, Europa es una de las regiones más capitalizadas desde hace siglos; de ahí, por ejemplo, el éxito del Plan Marshall tras la Segunda Guerra Mundial y el estrepitoso fracaso de la recuperación económica en Irak tras la segunda guerra del Golfo, pese a las frecuentes comparaciones entre uno y otro fenómeno que precedieron al derrocamiento de Sadam Hussein. Pero no es menos cierto que el liderazgo en términos de generación de nuevos conocimientos se encuentra en Estados Unidos, y que son muchos los países asiáticos que han hecho fuertes inversiones en educación e investigación, partiendo de niveles iniciales muy inferiores, en los últimos años. Europa, por tanto, tendrá fuerte competencia si quiere mantener su actual situación de liderazgo y ejemplo para el mundo.

En la segunda cuestión sí podemos y debemos aventurarnos. Expresada en otros términos, la pregunta es si España seguirá por mucho tiempo a remolque de Europa, su renta por habitante claramente por debajo de la renta media y su categoría netamente la de un participante secundario en los centros de decisión europeos. La respuesta nos parece claramente afirmativa, pese a todo lo que hoy creen algunos, confiados en su interpretación de las teorías de la convergencia. Como se observa en el Gráfico 16.1 ha habido convergencia a lo largo del siglo XX, pero ésta sólo ha permitido recuperar los niveles relativos de renta de mediados del XIX. Las razones de este moderado pesimismo son las siguientes. En primer lugar, la clave del crecimiento económico a finales del siglo XX es, aún más que en épocas anteriores, el capital humano; y España no parece, ni hoy ni en el futuro próximo, consciente de la seriedad del problema ni dispuesta a asumir los compromisos y las responsabilidades que la solución del problema requiere. Ni los ciudadanos ni los gobernantes se muestran dispuestos a hacer los cambios y los sacrificios necesarios para que el sistema educativo mejore a todos los niveles, y éste es un lastre que tiene reflejo económico a medio y largo

plazo. El nivel educativo español es de los más bajos de Europa; igualmente oscuro es en consecuencia su futuro económico dentro de la comunidad. A esta conclusión pesimista coadyuva la persistencia de las lacras heredadas del franquismo, que han resultado estar mucho más arraigadas en la sociedad española de lo que los críticos del franquismo creían. Estas lacras van desde un sector público ineficiente y una administración arcaica hasta unos hábitos de pensamiento y conducta intervencionistas, recelosos hacia los mecanismos de mercado y la lógica de la libre concurrencia. Curiosamente, estos hábitos de pensamiento y conducta se encuentran tanto entre los herederos políticos del franquismo como entre muchos de sus más acérrimos enemigos. Las conductas y políticas a que estos hábitos dan lugar ponen serias trabas al funcionamiento de la economía: fragmentan y distorsionan los mercados, en particular el de trabajo, fomentan el privilegio y el monopolio, penalizan las actividades competitivas y priman la ineficiencia, fomentan el fraude, la injusticia y la desigualdad, etcétera. La consecuencia es un crecimiento económico lento, en ocasiones negativo, muy por debajo del potencial del país. La soñada meta de la «media europea» permanecerá, mientras las cosas sigan así, como un ideal inalcanzable.

Cierto es que muchas de estas barreras al crecimiento se dan en otros países, incluso entre nuestros vecinos europeos. Sin embargo, se dan en menor medida. Dos ejemplos palmarios: la inflación y el paro, consecuencias ambas de estas lacras, se dan en toda la Europa comunitaria. Esto es cierto; pero tanto una como otro alcanzan en España valores muy por encima de la media comunitaria. Mientras esto sea así, será muy difícil que abandonemos el pelotón de cola. La historia económica de España, por tanto, permite ser optimistas, pero sólo moderadamente.

A comienzos del siglo XXI podemos hablar de la persistencia de un «patrón latino» de crecimiento que mantiene a los países mediterráneos, España incluida, en el furgón de cola europeo. Algunos rasgos de este patrón nos permitían explicar su «atraso relativo» a mediados del siglo XIX y su relativa recuperación de posiciones durante la segunda mitad del XX: el medio geográfico, la persistencia de instituciones arcaicas, la escasez de capital humano y la consiguiente falta de innovación. Hoy estos rasgos siguen teniendo vigencia, si bien con características propias.

El Gráfico 16.2 recoge el índice de la economía del conocimiento (KEI) para varios países de la Europa «latina» y de la Europa desarrollada estimado por el Banco Mundial. El índice mide tanto la capacidad de un país para generar, adoptar y difundir el conocimiento como el grado de adecuación del marco institucional a la producción y al uso eficiente de dicho conocimiento. Es un indicador compuesto de la capacidad de crecimiento de una economía que se basa en cuatro «pilares» relativos a la educación, innovación, e implantación de las TIC (que se subsumen en el índice de

Gráfico 16.2a El patrón latino de desarrollo en el siglo XXI

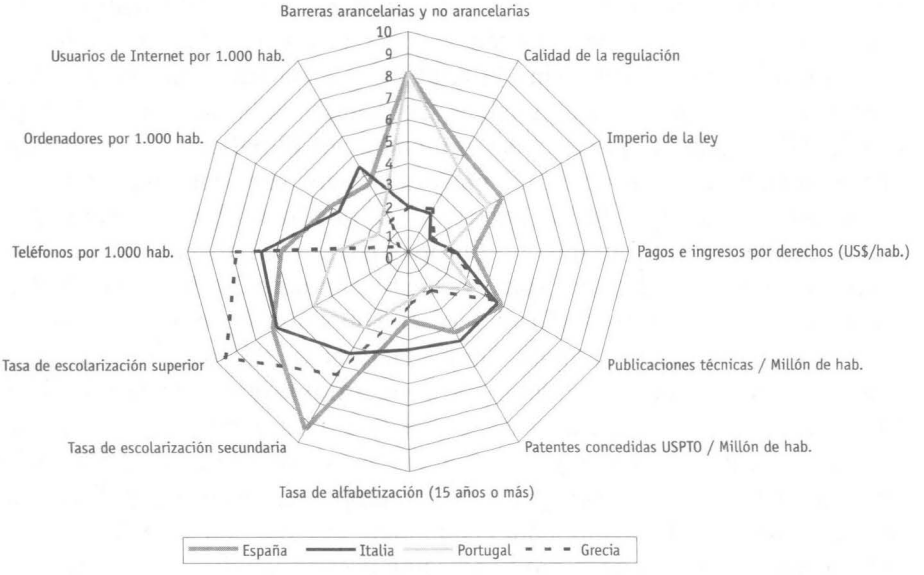
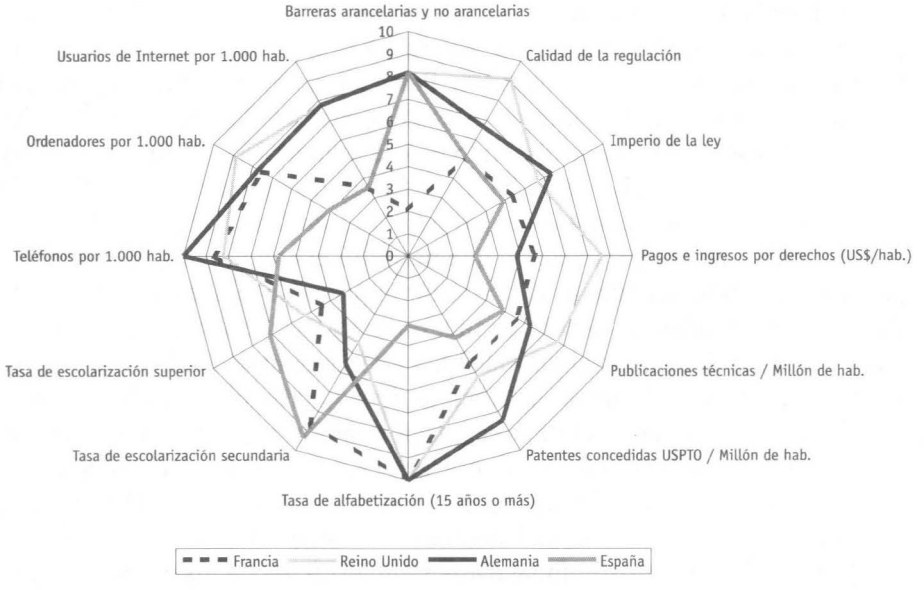


Gráfico 16.2b El patrón europeo de desarrollo en el siglo XXI



FUENTE: Índice KEI *Banco Mundial* (2010). Datos para el año más reciente disponible. Calculado con respecto a la media de los países de renta alta.

conocimiento, KI, *Knowledge Index*), por una parte, y al régimen económico e institucional, por otra. Los índices están normalizados, lo cual significa que se refieren a una media, los 146 países en el caso del Cuadro 16.2 y los de renta alta en el del Gráfico 16.2. (La tasa de alfabetización, por ejemplo, no es la absoluta, sino la relativa de cada país con respecto a la media, y así el resto de las variables tabuladas). En el año 2009, Europa occidental ocupaba el primer puesto mundial en el índice KEI ponderado por el tamaño de la población: 26 países europeos se encontraban entre los 40 primeros de un total de 146 países, de los que Sierra Leona y Haití ocupaban los dos últimos puestos. La Europa «latina» se hallaba a la cola dentro de la Europa occidental: España ocupaba el puesto 24; Italia, el 30; Portugal, el 33, y Grecia, el 38 (Cuadro 16.2), con valores que oscilan entre un 78 y un 95 de la media europea. Somos claramente europeos pero también somos latinos, lo que quiere decir que compartimos una serie de rasgos relacionados con la calidad de nuestras instituciones y, muy especialmente, con nuestro capital humano y la consiguiente capacidad de generar y adoptar el conocimiento, que nos alejan de la Europa más avanzada y dificultan nuestra capacidad de crecimiento económico, al igual que sucedió en el siglo XIX, en los albores de la modernización económica. España se sitúa por encima de la media «latina» en la mayor parte de los componentes del índice KEI (por fuera del anillo en el Gráfico 16.2a) pero claramente por debajo de países como Francia, Inglaterra o Alemania (dentro del anillo en el Gráfico 16.2b).

La llegada de la democracia fue más tardía en la Europa latina, que experimentó varias dictaduras durante el siglo XX, la primera en Italia, de muy larga duración en el caso de España y Portugal, y dos más breves pero una de ellas relativamente reciente en el caso de Grecia. La efectividad de las instituciones parece haberse resentido de ese retraso. Uno de los principales problemas institucionales es la baja calidad de la regulación y la falta de vigencia del imperio de la ley, que no pasa de 5 en ningún país latino según el índice KEI. Ni la liberalización que permitió el crecimiento económico a partir de los años Sesenta, ni la transición política de finales de los Setenta fueron acompañadas en España de una reforma en profundidad del sistema legal heredado del franquismo. Más bien podría decirse que la dirección en la que se avanza, de la mano del Estado de las autonomías, es la contraria si consideramos la cantidad de la regulación, por una parte, y su contenido, por otra. (Recordemos lo dicho en el Cap. 15, p. 551). Por su contenido, la normativa desarrollada por las comunidades autónomas tiende a romper la unidad del mercado nacional mediante el establecimiento de regulaciones propias, sobre todo administrativas y lingüísticas. La inseguridad jurídica ha aumentado en consecuencia y, lógicamente, los costes de transacción asociados a la actividad económica se han multiplicado.

Cuadro 16.2 Índice de la economía del conocimiento (KEI) ponderado por la población en 2009 (normalizado)

País	KEI Índice de la economía del conocimiento	KI Índice del conocimiento	Régimen de incentivos económicos	Innovación	Educación	TIC
Dinamarca	9,52	9,49	9,61	9,49	9,78	9,21
Suecia	9,51	9,57	9,33	9,76	9,29	9,66
Finlandia	9,37	9,39	9,31	9,67	9,77	8,73
Holanda	9,35	9,39	9,22	9,45	9,21	9,52
Noruega	9,31	9,25	9,47	9,06	9,60	9,10
Canada	9,17	9,08	9,45	9,44	9,26	8,54
Reino Unido	9,10	9,06	9,24	9,24	8,49	9,45
Irlanda	9,05	8,98	9,26	9,08	9,14	8,71
Estados Unidos	9,02	9,02	9,04	9,47	8,74	8,83
Suiza	9,01	9,09	8,79	9,90	7,68	9,68
Australia	8,97	9,08	8,66	8,88	9,69	8,67
Alemania	8,96	8,92	9,06	8,94	8,36	9,47
Islandia	8,95	8,76	9,54	8,07	9,41	8,80
Nueva Zelanda	8,92	8,97	8,79	8,66	9,78	8,46
Austria	8,91	8,78	9,31	9,00	8,48	8,85
Bélgica	8,80	8,77	8,87	8,93	9,14	8,25
Luxemburgo	8,64	8,37	9,45	9,00	6,61	9,51
Taiwán, China	8,45	8,79	7,42	9,27	7,97	9,13
Singapur	8,44	8,03	9,68	9,58	5,29	9,22
Japón	8,42	8,63	7,81	9,22	8,67	8,00
Estonia	8,42	8,31	8,76	7,56	8,32	9,05
Francia	8,40	8,64	7,67	8,66	9,02	8,26
Hong Kong, China	8,32	7,92	9,54	9,04	5,37	9,33
ESPAÑA	**8,28**	**8,18**	**8,60**	**8,14**	**8,33**	**8,07**
Eslovenia	8,15	8,17	8,10	8,31	8,31	7,88
Israel	8,01	7,93	8,24	9,40	6,86	7,54
Hungría	8,00	7,88	8,35	8,21	7,73	7,70
República Checa	7,97	7,90	8,17	7,78	8,23	7,70
Corea	7,82	8,43	6,00	8,60	8,09	8,60
Italia	7,79	8,18	6,62	8,00	7,96	8,59
Lituania	7,77	7,70	7,98	6,70	8,40	7,99
Letonia	7,65	7,52	8,03	6,63	8,35	7,58
Portugal	7,61	7,34	8,42	7,41	6,95	7,66
Malta	7,58	7,18	8,78	7,95	5,86	7,74
Chipre	7,50	7,47	7,60	7,81	6,65	7,95
Eslovaquia	7,47	7,37	7,78	6,89	7,26	7,95
Polonia	7,41	7,38	7,48	7,03	8,02	7,09
Grecia	7,39	7,58	6,82	7,57	8,21	6,94
Europa occidental	8,76	8,78	8,71	9,27	8,29	8,78

FUENTE: Banco Mundial (www.worldbank.org/kam).

KEI: Incluye el KI (innovación, educación y TIC) más un índice del régimen económico e institucional.

El 10 implica un buen desarrollo relativo a los otros países. El índice está normalizado sobre la muestra total de 146 países.

Uno de los ámbitos en los que la regulación aparta a los países latinos de los nórdicos, pese al fuerte intervencionismo que caracteriza a toda Europa frente a otras regiones del mundo, es el laboral. El patrón latino se caracteriza por el fuerte peso de la negociación colectiva obligatoria, la escasa flexibilidad en la determinación de los salarios, la baja relación entre salario y productividad, las dificultades en la contratación y el despido, y la rigidez horaria (indicadores del mercado laboral del índice KEI). De todo ello se derivan unas tasas de ocupación bajas y de paro elevadas, una significativa fuga de cerebros, y un entorno poco propicio al empleo de mano de obra cualificada y a la formación en el empleo. Las tasas de paro en España, por lo general el doble de la media europea en períodos de crecimiento tanto como de crisis, y en la actualidad una de las más altas del mundo desarrollado, son producto de ese marco laboral intervencionista, heredado del franquismo y pendiente de una reforma en profundidad.

A lo largo de este libro hemos constatado las insuficiencias y carencias de un sistema educativo poco comprometido con la formación de capital humano en los países latinos, muchos de cuyos rasgos persisten hoy en día. Los países latinos siguen con un sistema educativo desequilibrado, con un índice de alfabetización funcional inferior a 4, frente al 10 de la Europa del norte, y un índice de escolarización superior excesivamente alto, de más de un 7 (excepto Portugal) frente a uno de menos de 5 en el norte. El sistema educativo latino es, además, particularmente ineficiente, como ponen de manifiesto las bajas tasas de graduación, las también bajas tasas de éxito en los exámenes internacionales que miden el nivel de conocimientos a determinada edad tanto en comunicación oral y escrita (PISA) como en matemáticas y ciencias (TIMSS), y las altas tasas de repetición y abandono. El gasto público en educación es también inferior en los países latinos, pero no podemos olvidar que la espectacular sobredimensión del sistema universitario, de mayores costes unitarios pese a que éstos sean inferiores en términos internacionales, detrae fondos de la enseñanza primaria y secundaria, la verdadera base del stock de capital humano.

Los países latinos en el siglo XXI, como sucedió durante los siglos anteriores, siguen teniendo, pues, niveles de capital humano inferiores y peor adecuados a las necesidades de una economía del conocimiento que los del norte. En indicadores de producción de conocimiento, publicaciones científicas, patentes obtenidas, o ingresos y pagos por royalties, hay un patrón latino, de baja capacidad, frente a uno nórdico, de alta capacidad. Los determinantes de estas diferencias son varios y, en gran medida, están vinculados a la dotación de capital humano: las bajas tasas de escolarización en ciencias e ingenierías, a nivel medio y superior, el reducido porcentaje de investigadores ocupados tanto en la empresa como en centros de I+D y el limitado nivel de impacto de las publicaciones científicas. Otras tienen que

ver con el marco institucional que regula, y más bien parece dificultar, la contratación de científicos o la colaboración entre universidades y empresas con departamentos de I+D, o la propia inversión privada y pública (la captación de fondos europeos) en investigación. Como consecuencia de la falta de capacidad de generar conocimientos, el peso de las actividades intensivas en conocimiento, especialmente en las exportaciones, es reducido dentro de la renta nacional. Estados Unidos (13,6), China (17,8), Alemania (9,5), Japón (5,2) o Francia (4,8) tienen las mayores cuotas del mercado mundial en el comercio de altas tecnologías; la de España (0,6 por 100) y los demás países latinos, con la excepción de Italia cuyos niveles son más altos (1,7), es relativamente baja. En páginas anteriores veíamos la importancia de la construcción (en términos de empleo, Cuadro 10.6, tanto como de producción de cemento y acero, Gráfico 12.2) en el crecimiento de la economía española de las últimas décadas. Parte de ese crecimiento ha estado vinculado a los fondos europeos destinados a la mejora de las infraestructuras mayoritariamente viarias, manteniéndose, sin embargo, el atraso relativo en términos de acceso a nuevas vías de comunicación, internet entre otras, cuyo uso requiere una población mejor educada. En el futuro los fondos europeos se vincularán de forma mayoritaria a la investigación, para la que los países latinos están peor preparados, por lo que la caída de la actividad y el empleo no parece que vayan a ser compensados con facilidad mediante la expansión de la llamada economía del conocimiento.

Algunos de los factores de atraso que identificábamos como pertenecientes al patrón latino de crecimiento en el siglo XIX siguen aparentemente vigentes a comienzos del siglo XXI. Serán necesarias reformas institucionales en profundidad que garanticen la vigencia de la ley, mejoren y simplifiquen el marco regulatorio y garanticen la formación de un adecuado nivel de capital humano.

¿Puede servir el ejemplo de España para los países subdesarrollados? ¿Puede el caso de un país que se descuelga en el siglo XIX y recupera terreno en el XX alentar la esperanza para el siglo XXI de los países que se han descolgado en el XX? La respuesta también debe ser matizada y condicionada. El caso de los países de la periferia europea, de la que España forma parte, demuestra que no hay nada de inevitable en el subdesarrollo y que las relaciones económicas con los países adelantados favorecen el desarrollo económico de los atrasados. Pero también demuestra que las desviaciones de la norma se pagan caras, y en especial la subinversión en capital humano. Una variable importantísima a este respecto es la tasa de crecimiento demográfico, que a menudo se olvida al discutir temas de formación de capital. Las altas tasas de crecimiento demográfico son un grave obstáculo a la acumulación de capital humano por la simple razón de que dan lugar a una demanda de educación que suele desbordar a la oferta. En una población en

rápido crecimiento la proporción niños/adultos (y por tanto estudiantes/profesores) es excesivamente alta para alcanzar niveles adecuados de escolarización efectiva. Existen otros serios problemas causados por las altas tasas demográficas, pero el de la infrainversión en capital humano tiende a olvidarse. Característica de los países hoy desarrollados es el haber tenido durante toda su historia (con muy pocas excepciones, la más notable de las cuales es el caso *excepcional* de Estados Unidos) una tasa muy moderada de crecimiento demográfico. El caso europeo es bien conocido y España, como sabemos, siempre ha sido a este respecto plenamente «europea». Incluso en los períodos de «explosión demográfica» europea (siglo XIX) las tasas de crecimiento de la población rara vez sobrepasaron el 1 por 100 anual. Hoy, como es bien sabido, las tasas europeas se acercan con rapidez al «crecimiento cero», lo cual, si bien plantea problemas, es en total un síntoma esperanzador para el futuro del planeta.

Por el contrario, a medida que la población europea se aproxima a la estabilidad, los países más pobres y conflictivos (África, Oriente Medio, América Latina, Asia Meridional) exhiben tasas desmesuradas de crecimiento demográfico, superando casi invariablemente la altísima cota del 3 por 100 anual. Las consecuencias de este ritmo de aumento demográfico son alarmantes y algunas de ellas ocupan los titulares de la prensa en sus aspectos más trágicos: guerras, hambres, epidemias, deforestación. He aquí una causa fundamental de atraso que hace dudosa la aplicabilidad a muchos países del tercer mundo del ejemplo español: con estas tasas de crecimiento demográfico esos países poca posibilidad tienen de abandonar el nivel de subsistencia, porque viven en el tantas veces citado «círculo vicioso de la pobreza», que conlleva bajas tasas de inversión (o incluso, si tenemos en cuenta la destrucción de los recursos naturales, tasas negativas de inversión) en capital físico y humano, que hacen imposible elevar la productividad, y por tanto el nivel de vida.

Otro círculo vicioso demográfico está relacionado con la discriminación y la explotación sexual. Las mujeres están muy discriminadas en los países subdesarrollados, y una de las peores discriminaciones que sufren es la educativa: en el tercer mundo la proporción de analfabetas es mucho mayor que la de analfabetos. Ahora bien, es sabido que hay una relación inversa entre el nivel educativo de las mujeres y su fertilidad: las mujeres más educadas tienen, como media, menos hijos. Una mayor inversión en educación en los países pobres, con especial hincapié en el acceso a la instrucción de la mujer, contribuiría a resolver tres grandes problemas: la escasez de capital humano, la discriminación sexual, y la sobrepoblación. El aumento de las oportunidades educativas, con especial atención a la educación femenina sería, por tanto, un paso crucial para que el tercer mundo saliera de la pobreza.

En conclusión: las perspectivas de una creciente polarización social y económica en el mundo son por desgracia muy verosímiles. De un lado están los países de las zonas templadas, cuyas condiciones agrarias permitieron la revolución agrícola, y la revolución industrial, que les ha dotado de unas reservas de capital físico y humano que permiten augurar el mantenimiento de los altos niveles de vida actuales, e incluso su crecimiento. De otro lado, los países tropicales y semitropicales cuyos caminos se han desviado con claridad de esa norma, por razones históricas sin duda, pero primariamente geográficas, y que han entrado en el «círculo vicioso de la pobreza» del cual les va a ser muy difícil salir. España, por su fortuna, y pese a sus muchos problemas, pertenece histórica y geográficamente al primer grupo.

Cronología

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
		1694 Banco de Inglaterra
		1709 Horno de hierro al coque de A. Darby
		1710 Máquina de vapor de Thomas Newcomen
	1700-1713 Guerra de Sucesión	
	1713-1746 Reinado de Felipe V	
1715 Traslado de la Casa de Contratación a Cádiz		
		1723 «Lanzadera volante» de John Kay
	1746-1759 Reinado de Fernando VI	
1749 Reformas y Catastro de Ensenada		
	1759-1788 Reinado de Carlos III	1764 John Roebuck comienza a fabricar ácido sulfúrico
1766 Motín de Esquilache		
		1767 James Hargreaves inventa la *Spinning jenny*
		1769 Richard Arkwright patenta la *Water frame*
		1776 Declaración de Independencia de EE.UU.
1778 Decreto de «libre comercio» con América		—Máquina de vapor de James Watt
1780 Primera emisión de Vales reales		—*La riqueza de las naciones*, de Adam Smith
1782 Fundación del Banco de San Carlos		
		1784 «Pudelado», de Henry Cort

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
		1785 Telar automático de Cartwright —Aplicación del cloro en la industria textil por Claude Berthollet 1787 Fabricación de sosa cáustica por el método de Nicholas Leblanc
	1788-1808 Reinado de Carlos IV	1789 Abolición del feudalismo en Francia. 1791 Ley Le Chapelier aboliendo los gremios
1796 Informe sobre la Ley Agraria, de Jovellanos		
		1797 El Banco de Inglaterra suspende la convertibilidad de sus billetes
1798 Desamortización de Godoy		
		1800 Banco de Francia —Pila eléctrica de A. Volta 1804 Ferrocarril minero de Richard Trevithick
	1808-1813 Guerra de Independencia	
1811 Abolición de los señoríos por las Cortes de Cádiz		
	1812 Constitución de Cádiz	
1813 Disolución de los gremios		
1814 Informe sobre Instrucción Pública (Quintana)	1814 Golpe de Estado de Fernando VII. Se inicia el Sexenio absolutista	
		1815 Leyes de Cereales *(Corn Laws)* proteccionistas en Inglaterra 1816 Inglaterra adopta legalmente el patrón oro 1819 El Banco de Inglaterra restaura la convertibilidad de sus billetes
1822 Universidad Central de Madrid	1820-1823 Trienio Liberal 1823-1833 «Década ominosa» absolutista de Fernando VII 1824 Pérdida definitiva de las colonias en el continente americano	

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
		1825 Primer tren de pasajeros Stockton-Darlington de los hermanos Stephenson —Richard Roberts inventa la «selfactina»
1829 Código de Comercio-Banco de San Fernando 1831 Bolsa de Madrid 1832 Ministerio de Fomento		
	1833-1839 Primera Guerra Carlista. —Los liberales vuelven al gobierno y se escinden en «moderados» y «progresistas»	1832 Cosechadora mecánica de Cyrus McCormick 1834 Unión aduanera alemana *(Zollverein)*
1835 Incendio de la fábrica «El Vapor» de los hermanos Bonaplata 1836 Desamortización eclesiástica, bienes del clero regular (Mendizábal) —Abolición de la Mesta 1839 Caja de Ahorros de Madrid		
	1840-1843 Regencia de B. Espartero	1840 Justus von Liebig publica su tratado sobre la química en la agricultura
1841 Desamortización eclesiástica, bienes del clero secular (Espartero)	1844-1868 Reinado de Isabel II	
1844 Banco de Isabel II —Banco de Barcelona 1845 Reforma tributaria de Mon-Santillán	1844-1854 Década moderada	1842-1854 La hélice y la máquina de vapor compuesta hacen posible la navegación transoceánica a vapor 1846 Abolición de las Leyes de Cereales en Inglaterra 1848 Crisis económica y política europea —*Manifiesto comunista*, de Marx y Engels
1848 Crisis de subsistencias —Ley de Sociedades por Acciones —Reforma monetaria —La España Industrial, empresa textil 1849 Ley bancaria: Nuevo Banco Español de San Fernando 1851 Arreglo de la Deuda de Bravo Murillo		

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
		1852 Fundación del *Crédit Mobilier Français*
1855 Ley de Ferrocarriles —Ley General de Desamortización (Madoz)	1854-1856 Bienio Progresista	
1856 Leyes de Bancos de Emisión y de Sociedades de Crédito (Banco de España) —Crédito Mobiliario Español —La Maquinista Terrestre y Marítima	1856-1868 Alternancia de la Unión Liberal (O'Donnell) y el Partido Moderado (Narváez)	1856 Convertidor de acero de Henry Bessemer
1857 Crisis de Subsistencias —Ley de Instrucción Pública (Moyano) —Primer Censo Oficial —Banco de Santander —Banco de Bilbao —Ferrocarril MZA		
1858 Ferrocarril del Norte		
1859 Ley de Minería —Submarino *Ictíneo* de Narcís Monturiol		1859 Primer pozo petrolífero en Oil Creek, Pennsylvania 1860 Tratado librecambista anglo-francés (Cobden-Chevalier) 1861 Liberación de los siervos en Rusia —Ernest Solvay patenta su método para obtención de sosa 1862 Estados Unidos: Abolición de la esclavitud, *Homestead Act* (Ley de Asentamientos) y Morrill Act, dotando de tierras a las universidades estatales
1864 Reforma monetaria: el escudo —Comienza la crisis bancaria		
		1865 Unión Monetaria Latina 1866 Crisis financiera internacional —A. Nobel inventa la dinamita —Horno de acero Siemens-Martin 1867 *El Capital,* de Karl Marx

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
1868 Crisis de Subsistencias, —Reforma Monetaria (la peseta)	1868 Revolución de Septiembre: «La Gloriosa». Se inicia el «Sexenio Revolucionario» (1868-1874).	1868 Revolución de Meiji en Japón
1869 Ley de Sociedades —Arancel Figuerola	—Se establece el sufragio universal masculino	1869 J. D. Rockefeller funda la *Standard Oil* 1871 Se inicia la «revolución marginalista» en Economía con los *Fundamentos*, de Karl Menger, y la *Teoría*, de W. S. Jevons
1872 Río Tinto Copper Co. —Banco Hipotecario		
		1873 Alemania adopta el patrón oro
1874 Concesión del monopolio de emisión al Banco de España		
1875 Suspensión de la Base Quinta del Arancel de 1869	1875 Restauración de la Monarquía borbónica. Se inicia la «Restauración» (1876-1922) y el reinado de Alfonso XII (1875-1884).	1875 Fundación del Reichsbank, banco central alemán
1876 Institución Libre de Enseñanza		1876 Teléfono de A. G. Bell
1877 Ferrocarriles Andaluces		1877 La Unión Monetaria Latina suspende la acuñación de plata 1879 Convertidor de acero Thomas-Gilchrist —Arancel proteccionista de Bismarck
1882 Instituto Nacional de Emigración		1882 Banco de Japón
1883 Suspensión de la convertibilidad oro de la peseta		1883 Swan y Edison crean su empresa de iluminación eléctrica
1884 Código de Comercio —Epidemia de cólera —Primeros convertidores Bessemer	1884 Muerte de Alfonso XII —Se inicia la regencia de María Cristina de Habsburgo. Pacto de El Pardo.	1884 Crisis internacional: caída de los precios de alimentos y materias primas, Seguro de enfermedad, inicio del «estado de bienestar» en Alemania 1885 Automóvil de Karl Benz

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
1888 Abolición de la esclavitud en Cuba —Submarino de Isaac Peral		
	1890 Sufragio universal masculino restablecido	
1891 Arancel Cánovas, proteccionista		
		1892 Motor de Rudolf Diesel 1893 Banco de Italia —Generador de corriente alterna de G. Westinghouse
	1895-1898 Guerra de Cuba	
1897 Monopolio de Explosivos 1898 Pérdida de Cuba, Filipinas y Puerto Rico 1899 Estabilización de Villaverde		1897 Rusia y Japón adoptan el patrón oro
1900 Ministerio de Instrucción Pública y Bellas Artes, que a partir de 1902 asume el coste de la enseñanza primaria 1901 Banco Hispano Americano		1900 Estados Unidos adopta oficialmente el patrón oro —Henry Ford funda su empresa de automóviles. —El «modelo T» se lanza en 1908
1902 Banco Español de Crédito —Altos Hornos de Vizcaya —Campaña de Vacunación 1903 Instituto de Reformas Sociales	1902-1931 Reinado de Alfonso XIII	1903 Primer vuelo en avión de los hermanos Wright
		1905 Los primeros tractores
1906 Arancel proteccionista 1907 Ley de Fomento de la Industria Nacional —Junta para Ampliación de Estudios		1907 Reforma agraria de Pyotr Stolypin en Rusia
	1909 «Semana Trágica»	
		1913 Método cracking para refinar petróleo 1914-1918 Primera Guerra Mundial. Suspensión general de la convertibilidad oro de los billetes

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
1917 Ley de Protección a la Industria Nacional		1917 Revolución rusa. Nace la URSS
1918 Epidemia de gripe		
—Banco Urquijo		
1919 Banco Central		
1920 Ministerio de Trabajo		
—Quiebra del Banco de Barcelona		
1921 Ley Bancaria Cambó		1921 Lenin lanza la Nueva Política Económica en la URSS
—Arancel Cambó		1922 Conferencia de Génova: el «patrón de cambios oro»
	1923-1929 Dictadura de Primo de Rivera	
1924 Autogiro de Juan de la Cierva		
		1925 Restauración de la convertibilidad de la libra inglesa con la paridad de preguerra. La mayor parte de los países occidentales restauran la convertibilidad en esas fechas, pero con devaluación
1926 Banco Popular Español		1926 Huelga general en Inglaterra
1927 Monopolio de Petróleos		
—Fundación de CAMPSA		
		1929 Primer Plan Quinquenal en la URSS
		—Caída en la Bolsa de Nueva York. Se inicia la «Gran Depresión»
	1930-1931 Regímenes provisionales de Berenguer y Aznar	
1931 Desaparece el Ministerio de Fomento y se constituyen el de Obras Públicas, y el de Agricultura, Industria y Comercio	1931-1936 Segunda República	1931 Suspensión de la convertibilidad oro de la libra
	— Voto femenino	
1932 Ley de Reforma Agraria		1932 Crisis bancaria en Austria, Alemania y Estados Unidos

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
		1933 *New Deal* de Franklin Roosevelt. Suspensión de la convertibilidad oro del dólar
		—Creación del *Istituto de Ricostruzione Industriale* en Italia
1934 Escisión: Ministerios de Agricultura y de Industria y Comercio		
	1936-1939 Guerra Civil	1936 *La teoría general del empleo, el interés y el dinero,* de J. M. Keynes
1939 Servicio Nacional del Trigo	1939-1975 Dictadura de Franco	1939-1940 Descubrimiento en Alemania y Estados Unidos de las posibilidades de la fisión del núcleo de uranio
1939-1951 Racionamiento de alimentos: la «cartilla»		
1942 RENFE		
—Creación del INI		
1944-1954 Restricciones eléctricas		1944 Acuerdos de Bretton Woods: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial
		1948 Plan Marshall. Creación de la OECE
		1950 La Unión Europea de Pagos
1951 Separación de los Ministerios de Industria y de Comercio		
		1952 Computador (ordenador) electrónico de von Neumann
1953 Acuerdos Hispano-Norteamericanos		
1957 Reforma fiscal		1957 Tratado de Roma creando el Mercado Común (Italia, Francia, Alemania y Benelux)
1959 Plan de Estabilización		
1960 Arancel Ullastres		
1962 Ley de Ordenación Bancaria		
1964 Primer Plan de Desarrollo		
1969 Escándalo MATESA		
1970 Acuerdo Preferencial con el Mercado Común Europeo		

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
		1971 Estados Unidos abandona los acuerdos Bretton Woods. Se inicia un período de flotación de los tipos de cambio
		1972 Inglaterra, Irlanda y Dinamarca se incorporan al Mercado Común
		1973 Primera crisis internacional del petróleo
	1975 Muerte de Franco —Se inicia el reinado de Juan Carlos I	
	1976 Ley de Reforma Política	
1977 Reforma tributaria Fuentes-Ordóñez: el IRPF —Fondo de Garantía de Depósitos	1977-1982 Gobiernos de UCD	
1978-1985 Crisis bancaria		
	1978 Constitución democrática	1979 Segunda crisis internacional del petróleo —Se establece el Sistema Monetario Europeo
1981 Se inicia la reconversión industrial	1981 Golpe fallido de Tejero	1981 Ingreso de Grecia en la Comunidad Europea
	1982 Se inicia la era socialista	
1983 Ley de Reconversión Industrial		
		1984 Tratado de la Unión Europea
1986 Ingreso de España y Portugal en la Comunidad Europea		1986 Acta Única Europea: impulso al mercado único
1989 Ingreso de España en el Sistema Monetario Europeo		
1992 Crisis del Sistema Monetario Europeo. Devaluación de la peseta		1992 Tratado de Maastricht —Crisis del SME
1994 Ley de Autonomía del Banco de España		
		1995 Ingreso de Austria, Finlandia y Suecia en la UE
	1996 Gobierno del Partido Popular	

ECONOMÍA	POLÍTICA	ECONOMÍA INTERNACIONAL
		1998 Fundación del Banco Central Europeo
1999 Entrada de España en el Sistema Euro		1999 Adopción del euro por 12 países de la UE
2002 Adopción del euro, desaparición de la peseta		2002 Circulación del euro. Sustituye a 12 monedas nacionales
	2004 Atentado de Atocha —Victoria electoral del Partido Socialista	2004 Ingreso de 10 países (orientales y mediterráneos) más en la UE
2006 Estatuto de Cataluña		
		2007 Ingreso de Bulgaria y Rumanía en la UE —Inicio de la primera gran crisis del siglo XXI
2010 El desempleo supera el 20% (más de 4 millones) —Medidas de austeridad. Reducción de sueldos públicos, congelación de pensiones		

Bibliografía

(Lista de obras citadas, incluidos documentos, exclusivamente, sin propósito de exhaustividad. Ver abreviaturas de revistas al final)

AA.VV. (1983): *Historia de Andalucía. Vol. V. Los inicios del Capitalismo. (1621-1778)*, Cupsa-Planeta: Barcelona.

AA.VV. (1985): *Banque et investissements en Mediterranée a l'èpoque contemporaine, Actes du Colloque de Marseille, 4-5 février 1982*, Marsella: Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille.

Albert Verdú, Cecilia (1998): *La demanda de educación superior en España: 1977-1994*. Madrid: CIDE, Ministerio de Educación y Cultura.

Albert, Rocío y Rogelio Biazzi (2009): «La torre de babel de las comunidades autónomas. Recuperar la unidad del mercado: una prioridad para cualquier buen Gobierno», *Papeles FAES, Economía*, n.º 90

Alcaide, Julio (1976): «Una revisión urgente de la serie de renta nacional española en el siglo XX», en Ministerio de Hacienda, Vol. I, pp. 1125-1150.

— (1986): «Política de distribución de la renta», en Gámir (ed.), pp. 517-529.

—; Antonio Miguel Bernal; Eduardo García de Enterría; José María Martínez-Val; Gregorio Núñez y Javier Tusell (1994): *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de historia*, Sevilla: Sevillana de Electricidad.

Álvarez Llano, Roberto (1986): «Evolución de la estructura económica regional de España en la historia: Una aproximación», *Situación*.

Álvarez Lázaro, Pedro (2001): *100 años de educación en España*, Madrid: Ministerio de Educación.

Andrés Álvarez, Valentín (1943): «Historia y crítica de los valores de nuestra balanza de comercio», *MC*, 4 [repr. en Velarde (1969)].
— (1945): «Las balanzas estadísticas de nuestro comercio exterior», *REP*, 1, 1 [repr. en Velarde (1969)].
Anes Álvarez, Gonzalo (1970): «La agricultura española desde comienzos del siglo XIX hasta 1868: algunos problemas», en Banco de España (1970a), pp. 235-263.
— (1975): *El Antiguo Régimen: Los Borbones*, Madrid: Alianza/Alfaguara.
—; L. A. Rojo y P. Tedde (eds.) (1983): *Historia económica y pensamiento social. Estudios en homenaje a Diego Mateo del Peral*, Madrid: Alianza/Banco de España.
Anes Álvarez, R. (1970): «Las inversiones extranjeras en España de 1855 a 1880», en Tortella y otros, pp. 187-202.
— (1974): «El Banco de España (1874-1914): un banco nacional», en Tortella (dir.), pp. 107-215.
— (1978): «Relaciones entre el ferrocarril y la economía española (1865-1935)», en Anes y Tedde, pp. 355-512.
— y C. Fernández Pulgar (1970): «La creación de la peseta en la evolución del sistema monetario de 1847 a 1868», en Tortella y otros, pp. 147-186.
—; Germán Ojeda (1983): «La industria asturiana en la segunda mitad del siglo XIX: de la industrialización a la expansión hullera», *RHE*, I, 2, pp. 13-29.
— y Pedro Tedde, (1978): *Los ferrocarriles en España, 1844-1943. II. Los ferrocarriles y la economía*, Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España.
Antolín, Francesca (1988): «Electricidad y crecimiento económico. Los inicios de la electricidad en España», *RHE*, IV, 3, pp. 635-655.
— (1990): «Electricidad y crecimiento económico. Una hipótesis de investigación», *RHE*, VIII, 3, pp. 661-671.
Arango, Joaquín (1987): «La modernización demográfica de la sociedad española», en Nadal, Carreras y Sudrià (eds.), pp. 201-236.
Armengaud, André (1973a): «Population in Europe, 1700-1914», en Cipolla (ed.), pp. 22-76.
Artola, Miguel (1973): *La burguesía revolucionaria (1808-1869)*, Madrid: Alianza/Alfaguara.
— (1978): *Antiguo Régimen y Revolución Liberal*, Barcelona: Ariel.
— (dir.) (1978): *Los ferrocarriles en España.* I. *El Estado y los ferrocarriles.* II. *Los ferrocarriles y la economía,* Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España.
— (ed.) (1988): *Enciclopedia de Historia de España. I. Economía. Sociedad*, Madrid: Alianza.
—; y L. M. Bilbao (eds.) (1984): *Estudios de Hacienda: de Ensenada a Mon*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
Asociación de Historia Económica (1993): *V Congreso de la Asociación de Historia Económica [Ponencias]*, San Sebastián: Universidad del País Vasco.
Avery, David (1974): *Not on Queen Victoria's Birthday. The Story of the Rio Tinto Mines*, Londres: Collins [ed. cast.: *Nunca en el cumpleaños de la reina Victoria,* Barcelona: Labor, 1985].

Bahamonde Magro, Ángel (dir.) (1993): *Las comunicaciones en la construcción del Estado contemporáneo en España: 1700-1936. El Correo, el telégrafo y el teléfono.* Madrid: Ministerio de Obras Públicas, Transportes y M. A.

Baiges, J.; Molinas, C. y Sebastián, M. (1987): *La economía española, 1964-1985: datos, fuentes y análisis*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Bairoch, Paul (1965): «Niveaux de développement économique de 1810 à 1910», *AESC*, 20.

— (1976): *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, París: Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.

Ballestero, Alfonso (1993): *Juan Antonio Suanzes, 1891-1977. La política industrial de la postguerra*, León: LID.

Banco de España (1970): *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid: Banco de España.

— (1970a): *Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX*, Madrid: Banco de España.

— (2006): *150 años de historia del Banco de España*, Madrid: Banco de España.

Banco Mundial (2010): *Knowledge Economy Index (KEI) and Knowledge Index (KI).* http://www.worldbank.org/kam

Barbier, Jacques A. y Herbert S. Klein (1985): «Las prioridades de un monarca ilustrado: el gasto público bajo el reinado de Carlos III», *RHE*, III, 3, pp. 473-495.

Barciela, Carlos (1981a): *La agricultura cerealista en la España contemporánea: el mercado triguero y el Servicio Nacional del Trigo.* Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

— (1981b): *La financiación del Servicio Nacional del Trigo, 1937-1971*, Madrid: Banco de España.

— (1986a): «El mercado negro de productos agrarios en la posguerra, 1939-1953», en Fontana (ed.), pp. 192-205.

— (1986b): «Introducción», en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (eds.), pp. 383-454.

— (1987): «Crecimiento y cambio en la agricultura española desde la Guerra Civil», en Nadal, Carreras y Sudrià (eds.), pp. 258-279.

—; Jesús Giráldez; Grupo de Estudios de Historia Rural y Inmaculada López (2005): «Sector agrario y pesca», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 245-356.

Barros, Afonso de (ed.) (1980): *A Agricultura Latifundiária na Península Ibérica. Seminário realizado de 12 a 14 de Dezembro de 1979*, Oeiras: Fundaçao Calouste Gulbenkian.

Bataller Martín, Francisco (1983): *The Determinants of Import Protection in a Developing Country: Spain in the 1960's* (PhD Thesis, The Ohio State University), Ann Arbor, Mich.: University Microfilms International.

Bazant, Jan (1977): *A Concise History of Mexico, from Hidalgo to Cárdenas, 1805-1940*, Cambridge: Cambridge University Press.

Becker, Gary S., Kevin M. Murphy y Tamura Robert (1990): «Human Capital, Fertility, and Economic Growth», *Journal of Political Economy,* 98, 5, Part 2, pp. 512-537.

Bentolila, Samuel y Juan J. Dolado (1991): «Mismatch and internal migration in Spain, 1962-1986», en *Mismatch and labour mobility*, en Fiorella Padoa-Schioppa (ed.), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 182-234.

Beltrán, Lucas (1965): *Explicación del Plan de Desarrollo*, Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.

Benelbas Tapinero, León (1989): «La revolució tecnològica, 1955-1984», en Benelbas y otros, pp. 170-208.

— y otros (1989): *Població, agricultura i energia.* Vol. 5 de *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana.

Bergier, Jean-François (1983): *Histoire économique de la Suisse*, Lausana: Payot.

Bernal, Antonio Miguel (1994): *La propiedad de la tierra y las luchas agrarias andaluzas,* Barcelona: Ariel.

— (1992): «L'impresa agraria in Spagna (secoli XIX e XX)», *ASI*, 8 pp. 117-140.

Biescas Ferrer, José Antonio (1984): «Rasgos específicos en la evolución de la industria azucarera en España a lo largo del primer tercio del siglo XX», en García Delgado (ed.), pp. 147-159.

Bilbao Bilbao, Luis M. (1983a): «La siderurgia vasca, 1720-1885. Atraso tecnológico, política arancelaria y eficiencia económica», en el *Noveno congreso de estudios vascos*.

— (1985): «Renovación tecnológica y estructura del sector siderúrgico en el País Vasco durante la primera etapa de la industrialización (1849-1880). Aproximación comparativa con la industria algodonera de Cataluña», en González Portilla y otros (eds.), pp. 211-228.

Blanchflower, Oswald, D. G. A. y A. Stutzer (2001): «Latent entrepreneurship across nations», *European Economic Review*, 45: 680-691.

Blasco, Yolanda (2007): «En el origen de la modernización de las finanzas españolas: el Banco de Barcelona, 1844-1920», *RHEE*, I, pp. 35-58.

— y Carles Sudrià (2010): «Regulación bancaria y pluralidad de emisión. Una perspectiva desde el Banco de Barcelona», en Morilla y otros, pp. 459-476.

Bordo, Michael D. y Forrest Capie (eds.) (1994): *Monetary Regimes in Transition*, Cambridge: Cambridge University Press.

Bowman, Mary Jean y Arnold Anderson, C. (1963): «Concerning the Role of Education in Development», en Geertz (ed.).

Broder, Albert (1976): «Les investissements étrangers en Espagne au XIXe siècle: méthodologie et quantification», *RHES*, pp. 29-62.

— (1981): *Le rôle des interêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIXe siècle, 1767-1924*, Tesis doctoral, Université de Paris I.

— (1985): «Le financement et le contrôle de l'industrie électrique dans les pays de la façade nord de la Mediterranée: 1890-1929», en AA.VV, pp. 85-102.

Buesa, Mikel (1992): «Patentes e innovación tecnológica en la industria española (1967-1986)», en García Delgado y Serrano Sanz, pp. 819-855.

Bustelo [Vázquez], F[rancisco] (1957): «Notas y comentarios sobre los orígenes de la industria española del nitrógeno», *MC*, 63, pp. 23-40.

Bustelo, Francisco y Gabriel Tortella, (1976): «Monetary Inflation in Spain, 1800-1970», *JEEH*, 5, pp. 141-150.

Cabana, Francesc. (1978): *Història del Banc de Barcelona*, Barcelona: Edicions 62.
— (2003): *Eduard i Francesc Recasens, dos empresaris de Reus*. Reus: Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Reus.
Cabrera, Mercedes (1983): *La patronal ante la II República. Organizaciones y estrategia (1931-1936)*, Madrid: Siglo XXI.
Cafagna, L. (1973): «The Industrial Revolution in Italy 1830-1914», en Cipolla (ed.) (1973b), pp. 279-328.
Calvo Sotelo, José (1974): *Mis servicios al Estado. Seis años de gestión. Apuntes para la Historia*, 2.ª ed., Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local.
Cameron, Rondo (1961): *France and the Economic Development of Europe, 1800-1914. Conquest of Peace and Seeds of War*, Princeton: Princeton University Press [ed. cast.: *Francia y el desarrollo económico de Europa, 1800-1914,* Madrid: Tecnos].
— (1989): *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present*, Nueva York: Oxford University Press [ed. cast.: *Historia económica mundial: Desde el paleolítico hasta el presente,* Madrid: Alianza, 1990.]
— (ed.) (1972): *Banking and Economic Development. Some Lessons of History*, Nueva York: Oxford University Press [ed. cast.: *La banca en las primeras etapas de la industrialización,* Madrid: Tecnos, 1974].
Camilleri Lapeyre, Arturo (dir.) (1984): *La agricultura española ante la CEE*, Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
Carande, Ramón (1949): *Carlos V y sus banqueros. La Hacienda real de Castilla*, Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
Carmona Badía, Joám (1990): *El atraso industrial de Galicia. Auge y liquidación de las manufacturas textiles (1750-1900)*, Barcelona: Ariel.
Carnero, Teresa (1980): *Expansión vinícola y atraso agrario (1870-1900)* [Madrid]: Servicio de Publicaciones Agrarias.
Caron, François (1981): *Histoire économique de la France, XIXe-XXe siècles*, París: Armand Colin.
Carreras, Albert (1983) *La producció industrial espanyola i italiana des de mitjan segle XIX fins a l'actualitat,* 3 vols., tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
— (1983a): «El aprovechamiento de la energía hidráulica en Cataluña. 1840-1920. Una aproximación a su estudio», *RHE*, I, 2, pp. 31-63.
— (1984): «La producción industrial española, 1842-1981: construcción de un índice anual», *RHE*, II, 1, pp. 127-157.
— (1985): «Gasto nacional bruto y formación de capital en España, 1849-1958: primer ensayo de estimación», en Martín Aceña y Prados (eds.), pp. 17-51.
— (1987): «La industria: atraso y modernización», en Nadal, Carreras y Sudrià (eds.), pp. 280-312.
— (1987a): «An Annual Index of Spanish Industrial Output», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 75-89.
— (1989): «Depresión económica y cambio estructural durante el decenio bélico (1936-1945)», en García Delgado (ed.), pp. 3-33.

— (1990): «Fuentes y datos para el análisis regional de la industrialización española», en Nadal y Carreras (eds.), pp. 3-20.
— (ed.) (1989): *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Madrid: Fundación Banco Exterior.
— (1992): «La producción industrial en el muy largo plazo: una comparación entre España e Italia de 1861 a 1980», en Prados de la Escosura y Zamagni, pp. 173-210.
— (2005): «Spanish Industrialisation in the Swedish Mirror», en Jerneck, Mörner, Tortella, Akerman (eds.), pp. 151-165.
— (2005): «Industria», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 357-453. (Publicado originalmente en la *Revista de Historia Industrial*, n.º 3, 1993, pp. 127-175).
— y — (1996): «La gran empresa en la España contemporánea: entre el mercado y el Estado», en Comín y Martín Aceña, pp. 73-90.
— y — (2003): *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona: Crítica.
— y — (coords.) (2005): *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, 3 vols., 2.ª ed. Prólogo Josep Fontana. Bilbao: Fundación BBVA.
—; C. García Iglesias y J. Kilponen. (2006): «Un siglo y medio de velocidad de circulación del dinero en España: estimación y determinantes», *RHE*, XXIV, n.º 2, pp. 215-249.
—; Pere Pascual; David Reher y Carles Sudrià (eds.) (1999): *Doctor Jordi Nadal. La Industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya*; Barcelona: Universitat de Barcelona.
—; Leandro Prados de la Escosura y Joan R. Rosés (2005): «Renta y riqueza», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 1297-1376.
— y Xavier Tafunell (1993): «La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación», en Hernández Andreu y García Ruiz (1994), pp. 429-487.
Casares, María Teresa (1984): *El Banco Hipotecario de España a través de sus prestatarios*, Madrid: Banco Hipotecario.
Castañeda, Luis (1993): «Crédito y mercado monetario no bancario en Barcelona a mediados del siglo XIX. Algunas consideraciones sobre la pervivencia de instrumentos financieros tradicionales», Asociación de Historia Económica, pp. 297-306.
Catalán, Jordi (1995): *La economía española y la segunda guerra mundial*. Barcelona: Ariel.
Cazzola, Franco (1988): «Aspectos y problemas de la crisis agraria en Italia», en Garrabou (ed.), pp. 269-305.
Cerrolaza, Alfredo (1955): «Analfabetismo y renta», en Guzmán Reina y otros [repr. en Velarde (1969)].
Chamorro, Santiago (1976): «Bosquejo histórico de la Balanza de Pagos de España», *ICE* (septiembre), pp. 151-159.
— y otros (1975): «Las Balanzas de Pagos de España en el período de la autarquía», *ICE*, 502, pp. 161-187.
— y Remedios Morales, (1976): «Las balanzas de pagos de Francisco Jáinaga», *ICE* (marzo), pp. 107-118.

Chastagnaret, Gérard (1972): «La législation de 1825 et l'évolution des activités minières», I Coloquio de Historia Económica de España, Barcelona.
— (1973): «Contribution a l'étude de la production et des producteurs de houille des Asturies de 1861 à 1914», *MCV*.
— (1985): *Le secteur minier dans l'économie espagnole au XIXe siècle*, tesis doctoral, Université de Provence.
— (2000): *L'Espagne, puissance minière dans l'Europe du XIXe siècle*, Madrid: Casa de Velázquez.
Checkland, S. G. (1967): *The Mines of Tharsis. Roman, French and British Enterprise in Spain*, Londres: George Allen and Unwin.
Chilcote, Ronald H. (1968): *Spain's Iron and Steel Industry,* Austin: University of Texas.
Ciocca, Pierluigi y Gianni Toniolo (1984): «Industry and Finance in Italy, 1918-1940», *JEEH*, 13, 2, pp. 113-136.
Cipolla, Carlo M. (1969): *Literacy and Economic Development in the West*, Baltimore, Maryland: Penguin Books [ed. cast.: *Educación y desarrollo en Occidente,* Barcelona: Ariel, 1983].
— (1970): *The Economic History of World Population*, Middlessex, Inglaterra: Penguin Books [ed. cast.: *Historia económica de la población mundial,* Barcelona: Crítica, 1989].
— (1973a): *The Industrial Revolution. The Fontana Economic History of Europe, Vol. 3*, Londres y Glasgow: Collins/ Fontana Books [ed. cast.: *Historia económica de Europa,* vol. 3, Barcelona: Ariel, 1983].
— (1973b): *The Emergence of Industrial Societies. Part One. The Fontana Economic History of Europe,* Vol. 4, Londres y Glasgow: Collins/ Fontana Books [ed. cast.: *Historia económica de Europa. El nacimiento de las sociedades industriales,* parte 1 (1982) y parte 2 (1989), Barcelona: Ariel].
— (1976): *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000-1700*, Londres: Methuen.
Clark, Colin (1957): *The Conditions of Economic Progress*, 3.ª ed., Londres: MacMillan.
Coatsworth, John H. (1976): *Crecimiento contra desarrollo: El impacto económico de los ferrocarriles en el porfiriato*, tomo I, México: Sepsetentas.
Cohen, Jon S. (1972): «Italy, 1861-1914», en Cameron (ed.), pp. 58-90.
— (1988): «Was Italian fascism a developmental dictatorship? Some evidence to the contrary», *EHR*, 41, pp. 95-113.
— y Giovanni Federico (2001): *The Growth of the Italian Economy, 1920-1960.* Cambridge: Cambridge University Press and The Economic History Society.
Colino Sueiras, José (1993): «Sector agrario», en García Delgado (dir.), pp. 169-190.
Coll Martin, Sebastián (1983): «Las empresas mineras del Sudoeste español, 1850-1914», en Anes, Rojo y Tedde (eds.), pp. 399-429.
— (1985): «El coste social de la protección arancelaria a la minería del carbón en España, 1877-1925», en Martín Aceña y Prados (eds.), pp. 204-230.
— (1986): *Producción y valor añadido del sector de los cementos*, mimeo, Banco de España: Informe «Proyecto Europeo».

— y C. Sudrià (1987): *El carbón en España, 1770-1961. Una historia económica*, Madrid: Turner.
Colmeiro, Manuel (1965): *Historia de la Economía Política en España,* 2 vols., Madrid: Taurus.
Comín, Francisco (1984): «Algunos resultados de la Reforma Tributaria de Mon-Santillán», en Artola y Bilbao (eds.), pp. 85-104.
— (1985): *Fuentes cuantitativas para el estudio del sector público en España, 1801-1980*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
— (1987): «Perfil histórico de la Deuda pública española», *PEE*, 33, pp. 86-119.
— (1987a): «La economía española en el período de entreguerras (1919-1935)», en Nadal, Carreras y Sudrà, pp. 105-149.
— (1988): *Hacienda y economía en la España contemporánea (1800-1936),* 2 vols., Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
— (1990): *Las cuentas de la Hacienda preliberal en España (1800-1855)*, Madrid: Banco de España, Servicio de Estudios.
— (1990a): «Las Administraciones públicas», cap. 9 de García Delgado (dir.), pp. 431-469.
— (1990b): «Reforma tributaria y política fiscal», cap. 23 de García Delgado (dir.), pp. 859-901.
— (1996): *Historia de la Hacienda Pública. II. España (1808-1995),* Barcelona: Crítica.
— (2007): «Spanish savings banks and the competitive cooperation model (1928-2002)», *RHE*, 25, n.º 2, pp. 199-230.
— y Pablo Martín Aceña (1984): «La política monetaria y fiscal durante la dictadura y la segunda república», *PEE,* 20, pp. 236-261.
— y — (1991): *Historia de la empresa pública en España*, Madrid: Espasa Calpe.
— y — (eds.) (1996): *La empresa en la historia de España,* Madrid: Civitas.
— y —; Miguel Rubio Muñoz y Javier Vidal Olivares (1998): *150 Años de Historia de los Ferrocarriles Españoles*, 2 vols., Madrid: Anaya.
— y Daniel Díaz (2005): «Sector público administrativo y estado de bienestar», en Carreras y Tafunell (eds.), pp. 873-964.
Comisión Europea (European Comisión, Directorate General for Agricultural and Rural Development) (2006): *EU Farm Economic Overview*, varios años.
Comisión para el estudio... (1909): *Comisión para el estudio de la producción y consumo de trigo. Su nombramiento. Actas de sus sesiones. Dictamen y apéndices*, Madrid.
Consiglio, John, Juan Carlos Martínez Oliva y Gabriel Tortella (eds.) (en prensa): *Banking and Finance in the Mediterranean: A Historical Perspective*. European Association for Banking and Financial History.
Cordero, Ramón y Fernando Menéndez (1978): «El sistema ferroviario español», en Artola (ed.), pp. 161-338.
Cuadrado Roura, Juan R. (1990): «La crisis económica y la redefinición del mapa económico regional», en García Delgado (dir.), pp. 745-764.
De Ryck, Luc (s.f.): *Les entreprises Otlet, un example d'initiative belge dans les chemins de fer espagnols (1887-1914)*, mecanografiado.

Deane, Phyllis (1965): *The First Industrial Revolution*, Cambridge: At the University Press [ed. cast.: *La primera revolución industrial,* Barcelona: Península, 1989].

Delgado y José Antonio Orellana (1966): *La casa de Domecq D'Usquain. Ensayo genealógico nobiliario*, Sevilla: Autor.

Díaz del Moral, Juan (1967): *Historia de las agitaciones campesinas andaluzas. Córdoba. Antecedentes para una reforma agraria*, Madrid: Alianza.

Díaz Hernández, Onésimo (1998): *Los Marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios de Banco Urquijo, 1870-1931*, Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra.

— (2007): «El Banco Urquijo: un banco industrial fundado en el período de entreguerras», *RHEE,* 1, pp. 253-266.

Díaz Morlán, Pablo (1999): *Horacio Echevarrieta 1870-1963. El capitalista republicano*. Madrid: Lid.

Díez, Fernando (1992): «La crisis gremial y los problemas de la sedería valenciana (ss. XVIII-XIX)», *RHE*, X, 1, pp. 39-61.

Díez Nicolás, Juan (1985): «La mortalidad en la Guerra Civil Española», *Boletín de Demografía Histórica,* III, 1, pp. 41-55.

Dirección General de Aduanas (1896): *Informe acerca de la producción, comercio y consumo de trigo en España*, Madrid: Sucesores de Rivadeneira.

Dixon, Arturo (1985): *Señor monopolio. La asombrosa vida de Juan March*, Barcelona: Planeta.

Donges, Juergen B. (1976): *La industrialización en España. Políticas, logros, perspectivas*, Vilassar de Mar, Barcelona: Oikos-tau.

Dopico, Fausto (1982): «Productividade, rendementos e tecnoloxía na agricultura galega de fins do seculo XIX», *Grial. Anexo Historia*, 1.

Easterlin, Richard A. (1981): «Why Isn't the Whole World Developed?», *JEH*, 41, pp. 1-19.

Eddie, Scott M. (1989): «Economic policy and economic development in Austria-Hungary, 1867-1913», en Mathias y Pollard (eds.), pp. 814-886.

Equipo Madrid de Estudios Históricos (1988): *Carlos III, Madrid y la Ilustración. Contradicciones de un proyecto reformista*, Madrid: Siglo XXI.

Escudero, Antonio (1998): *Minería e industrialización de Vizcaya*. Barcelona: Crítica/Universidad de Alicante.

Estapé, Fabián (ed.) (1973): *Textos olvidados*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Estevan Senís, María Teresa (1966): «La minería cartagenera, 1840-1919. Aspectos económicos y sociales», *Hispania*, 101, pp. 61-95.

Fanjul, Óscar y Fernando Maravall (1985): *La eficiencia del sistema bancario español*, Madrid: Alianza

Farres Bernaldo, Jesús (1982): *Banco de Sabadell. Cien años de historia*, Sabadell: Banco de Sabadell.

Federico, G. (1986): «Mercantilizzazione e sviluppo economico in Italia (1860-1940)», *RSE*, 3, 2.

Fenoaltea, Stefano (1978): «Riflessioni sull'esperienza industriale italiana dal Risorgimento alla prima guerra mondiale», en Toniolo (ed.), pp. 69-104.

— (1981): «Los ferrocarriles y la industrialización italiana: análisis y reconsideración», en RENFE, pp. 81-101.
Fernández de Pinedo, E. y J. L. Hernández Marco (eds.) (1988): *La industrialización del norte de España (Estado de la cuestión)*, Barcelona: Crítica y Universidad del País Vasco.
Ferner, Anthony y Lluis Fina (1988): «La dinámica salarial durante el franquismo: el caso de RENFE», *RHE*, VI, 1, pp. 131-161.
Financiero, El (1926): *Libro conmemorativo del XXV aniversario de su fundación*, Madrid: El Financiero.
Flinn, M. W. (1955): «British Steel and Spanish Ore: 1871-1914», *EHR*, VIII, pp. 84-90 [versión castellana en Velarde (ed.), (1969)].
Flora, Peter (1983) *State, Economy and Society in Western Europe.* Vol. 1. *The Growth of Mass Democracies and Welfare States,* Frankfurt: Campus Verlag.
Fogel, Robert William (1964): *Railroads and American Economic Growth. Essays in Econometric History*, Baltimore: The Johns Hopkins Press.
Fontana, Josep (1971): *La quiebra de la monarquía absoluta, 1814-1820 (La crisis del Antiguo régimen en España)*, Barcelona: Ariel.
— (1973a): *Hacienda y Estado en la crisis final del Antiguo Régimen español: 1823-1833*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
— (1973b): *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*, Barcelona: Ariel.
— (1977): *La revolución liberal. Política y Hacienda en 1833-1845*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
— (ed.) (1986): *España bajo el franquismo*, Barcelona: Crítica.
Fraile, Pedro (1985): «El fracaso de la revolución industrial en España: un modelo cerrado de industrialización», *ICE,* n.º 623, pp. 97-104.
— (1985a): «El País Vasco y el mercado mundial, 1900-1930», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 226-251.
— (1991): *Industrialización y grupos de presión: la economía política de la protección en España, 1900-1950*, Madrid: Alianza.
Frax Rosales, Esperanza (1981): *Puertos y comercio de cabotaje en España, 1857-1934*, Madrid: Banco de España.
— y M. J. Matilla Quiza (1988): «Transporte, comercio y comunicaciones», en Artola (ed.), pp. 191-263.
Fremdling, Rainer (1977): «Railroads and German Economic Growth: A Leading Sector Analysis with A Comparison to the United States and Great Britain», *JEH*, 3, pp. 583-604.
— y Patrick K. O'Brien (eds.) (1983): *Productivity in the Economies of Europe*, Stuttgart: Klett-Cotta.
Friedman, Milton y A. J. Schwartz (1971): *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton, N.J.: N.B.E.R./Princeton University Press.
Fua, G. (ed.) (1969): *Lo sviluppo economico in Italia*, 3 vols., Milán: F. Angeli.
Fuentes Quintana, Enrique (1986): «La economía española desde el Plan de Estabilización de 1959: el papel del sector exterior», en Martínez Vara (ed.), pp. 131-157.
— (1987): «Introducción», en Sardá, pp. 17-61.

— (1990): *Las reformas tributarias en España. Teoría, historia y propuestas*, Barcelona: Crítica.

Fundación Foessa (1976): *Estudios sociológicos sobre la situación social de España, 1975*, Madrid: Euramérica.

Furet, François y Ozouf, Jacques (1982): *Reading and Writing. Literacy in France form Calvin to Jules Ferry*, Cambridge: Cambridge University Press.

Galassi, F. (1986): «Reassessing Mediterranean Agriculture: Retardation and Growth in Tuscany, 1870-1914», *RSE*, 3, 3, pp. 91-121.

— y Cohen, J. S. (1992): «La agricultura italiana, 1860-1930: tendencias de la producción y diferencias en la productividad regional», en Prados y Zamagni (eds.), pp. 171-229.

Gallego Martínez, Domingo (1986a): *La producción agraria de Álava, Navarra y La Rioja desde mediados del siglo XIX a 1935*, Tesis doctoral inédita: Universidad Complutense.

— (1986b): «Transformaciones técnicas de la agricultura española en el primer tercio del siglo XX», en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (eds.).

Gámir, Luis (dir.) (1986): *Política económica de España*, Madrid: Alianza.

García Delgado, José Luis (ed.) (1984): *España, 1898-1936: Estructuras y cambio*, Coloquio de la Universidad Complutense sobre la España Contemporánea, Madrid: Universidad Complutense.

— (ed.) (1985): *La España de la Restauración: política, economía, legislación y cultura*, Madrid: Siglo XXI.

— (ed.) (1986): *La crisis de la Restauración: España entre la primera guerra mundial y la II República*, Madrid: Siglo XXI.

— (ed.) (1989): *El primer franquismo. España durante la segunda guerra mundial*, Madrid: Siglo XXI.

— (dir.) (1990): *Electricidad y desarrollo económico: perspectiva histórico de un siglo*, Oviedo: Hidroeléctrica del Cantábrico.

— (dir.) (1990): *España, economía*, 2.ª ed., Madrid: Espasa Calpe.

— (coor.) (1992): *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde Fuertes*, 3 vols., Madrid: Eudema.

— (dir.) (1993): *Lecciones de economía española*, Madrid: Civitas.

— y C. Muñoz Cidad (1990): «La agricultura: cambios estructurales en los últimos decenios», en García Delgado (dir.), pp. 119-152.

— y J. Segura (eds.) (1978): *Ciencia social y análisis económico. Estudios en homenaje al Profesor Valentín Andrés Álvarez*, Madrid: Tecnos.

— y José María Serrano Sanz (eds.) (1992): *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde Fuertes*, vol. 1, Madrid: Eudema (Universidad Complutense).

García López, José Ramón (1987): *Los comerciantes banqueros en el sistema bancario español. Estudio de casas de banca asturianas en el siglo XIX*, Oviedo: Universidad de Oviedo.

— (1992): *Las remesas de los emigrantes españoles en América. Siglos XIX y XX*, Gijón: Ediciones Júcar.

García Ruiz, José Luis (2007a): «Banesto 1902-1993: auge y decadencia de un gran banco mixto», *RHEE*, 1, pp. 141-161.
— (2007b): «Noventa años de gran banca comercial: el Banco Hispano Americano, 1900-1991», *RHEE*, 1, pp. 117-138.
— y Tortella, G. (1993): «Trayectorias divergentes, paralelas y convergentes: la historia del Banco Hispano Americano y del Banco Central, 1901-1965», Asociación de Historia Económica, pp. 339-355.
García Sanz, Ángel (1991): «Desarrollo del capitalismo agrario en Castilla y León en el siglo XIX. Algunos testimonios, algunas reflexiones y un epílogo», en Yun Casalilla (ed.), pp. 19-46.
— y Garrabou, R. (eds.) (1985): *Historia agraria de la España contemporánea. I. Cambio social y nuevas formas de propiedad (1800-1850)*, Barcelona: Crítica.
Garrabou, Ramón (1979): «Cultius, collites i rendiments a la Segarra i Alt Anoia: els comptes d'unes finques de Guissona, Sant Martí i Castellfollit de Riubregós», *EHA*, 1.
— (ed.) (1988): *La crisis agraria de fines del siglo XIX*, Barcelona: Crítica.
—; C. Barciela y J. I. Jiménez Blanco (eds.) (1986): *Historia agraria de la España contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona: Crítica.
Geertz, Clifford (ed.) (1963): *Old Societies and New States*, Glencoe, Ill.: The Free Press.
Germán Zubero, Luis (1990): «La industrialización de Aragón. Atraso y dualismo interno», en Nadal y Carreras, pp. 185-218.
Germán, L., V. Pinilla, H. Español y J. A. Biescas (1990): *Eléctricas Reunidas de Zaragoza (1910-1986). El desarrollo del sector eléctrico en Aragón*, Zaragoza: Institución Fernando el Católico y Eléctricas Reunidas.
Gerschenkron, Alexander (1965): *Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays*, Nueva York: Praeger.
Giráldez Rivero, Jesús (1991): «Fuentes estadísticas y producción pesquera en España (1880-1936): una primera aproximación», *RHE*, IX, 3, pp. 513-532.
Goldsmith, Raymond W. (1969): *Financial Structure and Development*, New Haven: Yale University Press.
Gómez Mendoza, A. (1982): *Ferrocarriles y cambio económico en España (1855-1913). Un enfoque de nueva historia económica*, Madrid: Alianza.
— (1984): *La industria de construcciones navales, 1850-1935*, mecanografiado. Banco de España: Informe «Proyecto Europeo».
— (1987a): «La formación de un cártel en el primer tercio del siglo XX: la industria del cemento portland», *RHE*, V, 2, pp. 325-326.
— (1987b): «Oligopoly and Economic Efficiency: Portland Cement in Spain (1899-1935)», *RSE*, 4, pp. 76-95.
— (1989): *Ferrocarril, industria y mercado en la industrialización de España*, Madrid: Espasa Calpe.
— (1991): «Las obras públicas (1850-1935)», en Comín y Martín Aceña (eds.), pp. 177-204.

— y P. Martín Aceña (1983): El sector de la alimentación: series de producción, (1880-1935, mimeo. Banco de España: Informe «Proyecto Europeo».
— y J. Simpson (1988): «El consumo de carne en Madrid durante el primer tercio del siglo XX», *MC*, 186, pp. 57-91.
González Portilla, M. y otros (eds.) (1985): *Industrialización y Nacionalismo. Análisis comparativos. Actas del I Coloquio Vasco-Catalán de Historia, Sitges, 1982*, Bellaterra: Serv. de Pub. de la Universidad Autónoma de Barcelona.
González, Manuel-Jesús (1979): *La economía política del franquismo (1940-1970). Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid: Tecnos.
—; Rafael Anes e Isabel Mendoza (2007): *Ciento cincuenta años, ciento cincuenta bancos. BBVA, 1857-2007*, Madrid: BBVA.
Gortázar, Guillermo (1986): *Alfonso XIII, hombre de negocios. Persistencia del Antiguo Régimen, modernización económica y crisis política, 1902-1931*, Madrid: Alianza.
Green, Edwin, John Lampe y Franjo Stiblar (eds.) (2004): *Crisis and Renewal in Twentieth Century Banking. Exploring the history and archives of banking at times of political and social stress*, Aldershot, Hants., Inglaterra: Ashgate.
Grubb, Farley (1988): «Reseña de Harvey J. Graff, *The Labyrinths of Literacy. Reflections on Literacy Past and Present*», *JEH*, 48, pp. 798-799.
Grupo de Estudios de Historia Rural (1980): *Los precios del trigo y la cebada en España, 1891-1907*, Madrid: Banco de España.
— (1981): *Los precios del aceite de oliva en España, 1891-1916*, Madrid: Banco de España.
— (1983): «Notas sobre la producción agraria española, 1891-1931», *RHE*, I, 2, pp. 185-252.
— (1987): «Un índice de la producción agraria española, 1891-1935», *HPE*, 108, pp. 411-22.
— (1991): *Estadísticas históricas de la producción agraria española*, Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
Guillén, Mauro F. (2005): *The Rise of Spanish Multinationals. European Business in the Global Economy*. Nueva York: Cambridge University Press.
— y Adrian Tschoegl (2007): *Santander, el banco*. Prólogo Fernando González Urbaneja. Madrid: LID.
Gutiérrez Sebares, José Antonio y Andrés Hoyo Aparicio (2006): *Testigo de una época. El Banco de Santander en la economía de Cantabria, 1857-1945,* 1 tomo, Comillas, Cantabria: Amalienborg.
— y — (2007): «Finanzas con apellidos. Historia financiera del Banco de Santander, 1857-1936», *RHEE*, I, pp. 93-112.
Guzmán Reina, Antonio y otros (1955): *Causas y remedios del analfabetismo en España*, Madrid: Ministerio de Educación Nacional.
Gwinner, Arturo (1973): «La política comercial de España en los últimos decenios», en Estapé (ed.), pp. 261-333.
Hamilton, Earl J. (1938): «The Decline of Spain», *EHR*, VIII, 2, pp. 168-179.
— (1947): *War and Prices in Spain 1651-1800*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press [ed. cast.: *Guerra y precios en España, 1651-1800,* Madrid: Alianza, 1988].

— (1948): *El florecimiento del capitalismo y otros ensayos de Historia económica*, Madrid: Revista de Occidente.
— (1970): «El Banco Nacional de San Carlos (1782-1829)», en Banco de España, pp. 431-441.
Hardach, Gerd (1984): «Banking and Industry in Germany in the Interwar Period, 1919-1939», *JEEH*, 13, 2, pp. 203-234.
Harrison, Joseph (1974): «Catalan Business and the Loss of Cuba, 1878-1914», *EHR*, XXVII, 3, pp. 431-441.
Harvey, Charles E. (1981): *The Rio Tinto Company. An Economic History of a Leading International Mining Concern, 1873-1954*, Penzance, Cornwall: Alison Hodge.
Hawke, G. R. (1970): *Railways and Economic Growth in England and Wales, 1840-1870* Oxford: At the Clarendan Press.
Healy, Tom *et al.* (eds.) (2001): *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, París: OCDE.
Hernández Andreu, Juan (1980): *Depresión económica en España 1925-1934. Crisis mundial antes de la Guerra Civil española*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
— y José Luis García Ruiz (eds.) (1994): *Lecturas de historia empresarial,* Madrid: Civitas.
Herr, Richard (1958): *The Eighteenth-Century Revolution in Spain*, Princeton, N.J.: Princeton University Press [ed. cast.: *España y la revolución del siglo XVIII,* Madrid: Aguilar, 1990].
— (1974a): «El significado de la desamortización en España», *MC*, 131, pp. 55-94.
— (1974b): «La vente des propriétés de mainmorte en Espagne, 1798-1808», *AESC*, pp. 215-28.
— (1989): *Rural Change and Royal Finances in Spain at the End of the Old Regime*, Berkeley: University of California Press [ed. cast.: *Hacienda real y cambios rurales en España a finales del antiguo régimen,* Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda, 1991].
Hicks, John (1969): *A Theory of Economic History*, Oxford: Oxford University Press.
Hoyo Aparicio, Andrés (1993): «La evolución del mercado de valores en España. La Bolsa de Madrid, 1831-1874», en Asociación de Historia Económica, pp. 371-383.
— (2007): *Economía y mercado de valores en la España contemporánea. La evolución de la Bolsa antes del big bang español, 1831-1988*. Santander: Universidad de Cantabria.
— y José Antonio Gutiérrez Sebares (2010): «Al paso de los grandes: el Banco de Santander y la absorción del Banco Mercantil», en Morilla y otros, pp. 515-529.
Huguet del Villar, Emilio (1921): *El valor geográfico de España. Ensayo de ecética*, Madrid.
Instituto Nacional de Estadística (1958): *Comercio exterior de España. Números índices (1901-1956),* Madrid: Instituto Nacional de Estadística.

Izard, Miguel (1973): *Industrialización y obrerismo. Las tres clases del vapor, 1869-1913*, Barcelona: Ariel.

Jeffs, Julian (1970): *Sherry*, Londres: Faber & Faber.

Jerneck, Magnus; Magnus Mörner; Gabriel Tortella y Sune Akerman (eds.) (2005): *Different Paths to Modernity. A Nordic and Spanish Perspective*, Lund: Nordic Academic Press.

Jiménez Blanco, José Ignacio (1986): «La remolacha y los problemas de la industria azucarera en España, 1880-1914», en Garrabou, Barciela y Jiménez, Blanco (eds.), pp. 280-316.

— (1991): «Los montes de propiedad pública (1833-1936)», en Comín y Martín Aceña (eds.), pp. 241-281.

Justino, David (1987): «A evoluçao do produto nacional bruto em Portugal, 1850-1910 —algumas estimativas provisórias», *AS*, XXIII, pp. 451-461.

Kagan, Richard L. (1974): *Students and Society in Early Modern Spain*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press [ed. cast.: *Universidad y sociedad en la España moderna,* Madrid: Tecnos, 1981].

Kearney, Hugh (1971): *Science and Change, 1500-1700*, Nueva York, Toronto: World University Library.

Kemp, Tom (1989): «Economic and social policy in France», en Mathias y Pollard (eds.), pp. 691-751.

Keynes, John Maynard (1960): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Londres: MacMillan (ed. orig. 1936) [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero,* México: FCE, 1980].

Kiesewetter, Hubert (1998): «Regional factors in European desindustrialization from 1955-1995», en Núñez y Hau, pp. 155-176.

La Reforma arancelaria y los tratados de comercio. Información escrita de la Comisión creada por R.D. de 10 de Octubre de 1889, 6 tomos, Madrid: Est. Tip. «Sucesores de Rivadeneyra», 1890.

Lacomba, Juan Antonio y Gumersindo Ruiz (1990): *Una historia del Banco Hipotecario de España (1872-1986)*, Madrid: Alianza.

Lage, Manuel (2003): *Hispano Suiza 1904-1972. Hombres, empresas, motores y aviones*. Colaboradores: S. J. Sánchez Renedo y M. Viejo, Madrid: LID Editorial Empresarial.

Lains, Pedro (1987): «O proteccionismo em Portugal (1842-1913): um caso mal sucedido de industrializaçao "concorrencial"», *AS*, XXIII, pp. 481-503.

— (1988): «A Agricultura e a Indústria no crescimento económico portugués, 1850-1913», Universidade de Lisboa, Instituto de Ciencias Sociais, Mimeo [versión española en *RHE*, VII (1989), 3, pp. 651-673].

Leite, J. Costa (1987): «Emigraçao portuguesa: a lei e os números (1855-1914)», *AS*, XXIII, pp. 465-480.

Lewis, W. Arthur (1955): *The Theory of Economic Growth,* Homewood, Illinois: Irwin.

Livi-Bacci, Massimo (1968): «Fertility and Nuptiality Changes in Spain from the Late 18th to the Early 20th Century», *Population Studies*, 22.

Llopis Agelán, Enrique (1983): «Algunas consideraciones acerca de la producción agraria castellana en los veinticinco últimos años del Antiguo Régimen», *IE*, 21.

Lockwood, William W. (1968): *The Economic Development of Japan. Growth and Structural Change. Expanded Edition*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.

López-Morell, Miguel Á. (2005): *La casa Rothschild en España (1812-1941)*, Madrid: Marcial Pons.

Lucas, Robert E. Jr. (2002): *Lectures on Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Luis y Yagüe, R. (1903): *Bromatología popular urbana*, Madrid.

Lynch, John (1976): *Las revoluciones hispanoamericanas, 1808-1826*, Barcelona: Ariel.

Maddison, Angus (2010): *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD,* http://www.ggdc.net/MADDISON/

Madoz, Pascual (1848): *Madrid. Audiencia, provincia, intendencia, vicaría, partido y villa*, Madrid.

Madrazo, Santos (1991): *La edad de oro de las diligencias. Madrid y el tráfico de viajeros en España antes del ferrocarril*, Madrid: Nerea.

Maixé-Altés, J. Carlos (en prensa): «Diversity in Banking Systems: France, Italy and Spain (XIXth and XXth centuries)», en Consiglio y otros.

Malefakis, Edward (1971): *Reforma agraria y revolución campesina en la España del siglo XX*, Barcelona: Ariel.

Maluquer de Motes, Jordi (1983): «Las relacions entre agricultura i indústria en el desenvolupament capitalista catalá del vuit-cents. Algunes hipótesis», Valencia: Institut Alfóns el Magnànim.

— (1987): «De la crisis colonial a la guerra europea: veinte años de economía española», en Nadal, Carreras y Sudrià (eds.), pp. 62-104.

— (1988): «Factores y condicionamientos del proceso de industrialización en el siglo XIX: el caso español», en Fernández de Pinedo y Hernández Marco (eds.), pp. 13-36.

— (2005): «Consumo y precios», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 1247-1296.

— y Llonch, Montserrat (2005): «Trabajo y relaciones laborales», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 1155-1245.

— (2008): *El largo camino a Europa. Cincuenta años del Círculo de Economía*. [Barcelona]: Círculo de Economía.

— y Montserrat Llonch (2005): «Trabajo y relaciones laborales», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 1155-1245.

Manera, Carles (dir.), Casasnovas, Miguel Ángel; Deyá, Miguel José y Escartín, Joana María (2002): *Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000)*, Palma de Mallorca: Lleonard Muntaner.

Mañas Antón, Luis (1992): «El sector financiero español ante su integración en el Mercado Único», en Viñals (ed.), pp. 463-548.

Maravall, Fernando (1987): *Economía y política industrial en España*, Madrid: Pirámide.

Martín, Carmela; Francisco J. Velázquez; Ismael Sanz; Jorge Crespo; Francisco J. Perales y Jaime Turrión (2000): *Capital humano y bienestar económico. La necesaria apuesta de España por la educación de calidad*, Madrid: Círculo de Empresarios.

Martín Aceña, Pablo (1984): *La política monetaria en España, 1919-1935*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

— (1985): *La cantidad de dinero en España, 1900-1935*, Madrid: Banco de España.

— (1985a): «Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935», en Sánchez-Albornoz, pp. 121-146.

— (1990): «La política monetaria en España, 1940-1962», mimeo.

— (1990a): *La banca pública antes de la Guerra Civil,* mecanografiado.

— (1991): *Los problemas monetarios al término de la Guerra Civil,* mecanografiado.

— (1991): *INI. 50 años de industrialización de España*, Madrid: Espasa Calpe.

— (1994): «Spain During the Classical Gold Standard Years, 1880-1914», en Bordo y Capie (eds.), pp. 135-172.

— (2002): «La peseta, el Banco de España y la historia monetaria española del siglo XX», en Teresa Tortella, pp. 85-116.

— (2006): «El Banco de España y el sistema financiero, 1914-1962», en Banco de España, pp. 135-164.

— y F. Comín (1989): «La financiación del INI, 1941-1986», *PEE*, 38, pp. 135-158.

— y — (1990) (eds.): *Empresa pública e industrialización en España*, Madrid: Alianza.

— y M.ª Ángeles Pons (2005): «Sistema monetario y financiero», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 645-706.

— y L. Prados (eds.) (1985): *La Nueva Historia Económica en España*, Madrid: Tecnos.

Martín Niño, Jesús (1972): *La Hacienda española y la Revolución de 1968*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Martín Rodríguez, Manuel (1982): *Azúcar y descolonización. Origen y desenlace de una crisis agraria en la Vega de Granada. El «Ingenio de San Juan», 1882-1904*, Caja General de Ahorros: Granada.

— (1987): «La industria azucarera española, 1914-1936», *REH*, V, 2, pp. 301-323.

— (1990): «Evolución de las disparidades regionales: una perspectiva histórica», en García Delgado (dir.), pp. 703-743.

Martínez Carrión, José Miguel (1989): «Formación y desarrollo de la industria de conservas vegetales en España, 1850-1935», *RHE*, VII, 3, pp. 619-649.

Martínez Méndez, Pedro (1982): *El proceso de ajuste de la economía española: 1973-1980*, Madrid: Banco de España.

Martínez Santos, Vicente (1981): *Cara y cruz de la sedería valenciana (siglos XVIII y XIX)*, Valencia: Ediciones Alfonso el Magnánimo.

Martínez Vara, Tomás (ed.) (1986): *Mercado y desarrollo económico en la España contemporánea*, Madrid: Siglo XXI.

Mateo del Peral, Diego (1974): «Economía y política durante el sexenio liberal. Catálogo de legislación (1868-1874)», en Tortella (dir.) (1974b), pp. 11-74.

Mathias, Peter y Sidney Pollard (eds.) (1989): *The Cambridge Economic History of Europe.* Volume VIII. *The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge: Cambridge University Press.

Membiela y Salgado, Roque (1885): *Higiene popular. La cuestión obrera en España o estado de nuestras clases necesitadas y medios para mejorar su situación*, Santiago.

Michie, Ronald (2010): «Securities, markets, exchanges and the finance of economic growth: a global and historical perspective», en Morilla y otros, pp. 567-588.

Miguel, Amando de (1977): *La pirámide social española*, Barcelona: Fundación Juan March.

— y Juan J. Linz (1964): «Nivel de estudios del empresariado español», *Arbor* 57: 33 (261)-63 (291).

Milward, A. S. y S. B. Saul (1973): *The Economic Development of Continental Europe, 1780-1870*, Londres: George Allen & Unwin.

Ministerio de Hacienda (1976): *Datos básicos para la historia financiera de España (1850-1975)*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Ministerio de Industria y Energía (1988): *España: 200 años de tecnología*, Madrid: INI y RENFE.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010): *El sector exterior en 2009*, Vol. Núm. 2991 del *Boletín de ICE (Información Comercial Española)*, Madrid.

Miranda Encarnación, José Antonio (1999): «Crecimiento y especialización territorial en la industria española del calzado, 1860-1935», en Carreras y otros, pp. 1330-1343.

Mironov, Boris N. (1993): «Educación y desarrollo económico en Rusia, siglos XIX y XX», en Núñez y Tortella (eds.), pp. 271-306.

Mitchell, B. R. (1976): *European Historical Statistics, 1750-1970,* Nueva York: Columbia University Press.

Molinas, C. y L. Prados de la Escosura (1989): «Was Spain Different? Spanish Historical Backwardness Revisited», *EEH*, 26, 4, pp. 385-402.

Monclús, F. J. y J. L. Oyón (1986): «De la colonización interior a la colonización integral (1900-1936)», en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (eds.), pp. 347-380.

Montero, Manu (1990): *Mineros, banqueros y navieros*, Leioa: Universidad de País Vasco.

Moreno Castaño, Begoña (2006): *La Bolsa de Madrid. Historia de un mercado de valores europeo*, Santander: Universidad de Cantabria.

— (2010): «La reforma de la Bolsa de Madrid o la encarnación de la modernización de la economía española», en Morilla y otros, pp. 589-605.

Morilla, José; Juan Hernández Andreu; José Luis García Ruiz y José María Ortiz-Villajos (coords.) (2010): *Homenaje a Gabriel Tortella. Las claves del desarrollo económico y social*, Madrid: LID/Universidad de Alcalá.

Muñoz Linares, Carlos (1955): «El pliopolio en algunos sectores del sistema económico español», *REP*, 6, 1.

Muñoz, Juan (1969): *El poder de la banca en España*, Algorta, Vizcaya: Zero.

Myro Sánchez, Rafael (1990): «La evolución de las principales magnitudes: una presentación de conjunto», en García Delgado (dir.), pp. 527-558.

Nadal, Jordi (1972): «Industrialización y desindustrialización del sureste español», *MC*, 120, pp. 3-80.
— (1975): *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Barcelona: Ariel.
— (1983): «Los Bonaplata: Tres generaciones de industriales catalanes en la España del siglo XIX», *RHE*, I, 1, pp. 79-95.
— (1985): «Un siglo de industrialización en España, 1833-1930», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 89-101.
— (1986): «La debilidad de la industria química española en el siglo XIX. Un problema de demanda», *MC*, 176, pp. 33-70.
— (1987): «La industria fabril española en 1900. Una aproximación», en Nadal, Carreras y Sudrià (eds.), pp. 23-61.
— y Albert Carreras (eds.) (1990): *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona: Ariel.
— y Gabriel Tortella (eds.) (1974): *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España Contemporánea*, Barcelona: Ariel.
—;— y C. Sudrià (comps.) (1987): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica,* Barcelona: Ariel.
Naredo, José Manuel (1986): «La agricultura española en el desarrollo económico», en Garrabou, Barciela y Jiménez. Blanco (eds.), pp. 454-498.
Needleman, L. (ed.) (1972): *Análisis regional. Textos escogidos,* Madrid: Tecnos.
Neuburger, Hugh y Houston H. Stokes (1974): «German Banks and German Growth, 1883-1913: An Empirical View», *JEH*, 34, pp. 710-731.
Nicolau, Roser (2005): «Población, salud y actividad», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 77-154.
Nötel, Rudolf (1984): «Money, Banking, and Industry in Interwar Austria and Hungary», *JEEH*, 13, 2, pp. 137-202.
Núñez, Clara Eugenia (1989): «Reseña de Harvey J. Graff, The Labyrinths of Literacy. Reflections on Literacy Past and Present», *Revista de Historia Económica*, 7.
— (1991): «El gasto público en educación entre 1860 y 1935», *HPE*, núm. homenaje a D. Felipe Ruiz Martín, coordinado por F. Comín y J. Zafra, pp. 121-146.
— (1992): *La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España contemporánea*, Madrid: Alianza.
— (ed.) (1998): *De-industrialization in Europe, 19th-20th centuries*. (Session Organizer Michel Hau). Proceedings, Twelfth International Economic History Congress, Session B11. Sevilla: Universidad de Sevilla.
— (2000): Los determinantes de la demanda de instrucción primaria en la España del primer tercio del siglo XX. Manuscrito.
— (2001): «El Ministerio de Educación y la economía española cien años después», en Álvarez Lázaro, Pedro (dir.), pp. 27-52.
— (2003): «Within the European Periphery: Education and Labor Mobility in Twentieth-Century Spain», *Paedagogica Historica, International Journal of the History of Education,* Vol. 39, n.º 5, pp. 621-649.
— (2005): «Educación», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 155-244.

— y Gabriel Tortella (1993): *La maldición divina. Ignorancia y atraso económico en perspectiva histórica*, Madrid: Alianza.

Núñez Romero-Balmas, Gregorio (1985): «Crecimiento sin desarrollo: la minería del distrito de Berja en la etapa de apogeo (1820-1850)», *RHE*, III, 2, pp. 265-296.

— (1991): «Fuentes belgas sobre la electrificación de los tranvías españoles, *Le Recueil Financier* de Bruselas», *RHE*, IX, 3, pp. 561-573.

— (1993): *La Sevillana de Electricidad (1894/1930) y la promoción multinacional en el sector electrotécnico*, Granada: Némesis.

— (1994): «Origen e integración de la industria eléctrica en Andalucía y Badajoz», en Alcaide y otros, pp. 126-159.

O'Brien, P. K. y L. Prados de la Escosura (1992): «Agricultural productivity and European Industrialization, 1890-1980», *EHR*, 45, 3, pp. 514-536.

Ojeda Eiseley, Alonso (1988): *Índices de precios en España en el período 1913-1987*, Madrid: Banco de España.

Olson, Mancur (1982): *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven: Yale University Press [ed. cast.: *Auge y decadencia de las naciones,* Barcelona: Ariel, 1986].

Orlando, G. (1969): «Progressi e difficoltà dell'agricoltura», en Fuà (ed.).

Ortega Cantero, Nicolás (1984): «Las propuestas hidráulicas del reformismo republicano: del fomento del regadío a la articulación del Plan Nacional de Obras Hidráulicas», *AyS*, 32, pp. 109-197.

Ortiz-Villajos, José María (1994): «Patentes, ingenieros superiores y crecimiento económico en España, 1850-1930», en *Cambio tecnológico y desarrollo económico,* II, VII Simposio de historia económica, Universidad Autónoma de Barcelona, pp. 156-172.

— (1997): *Tecnología y desarrollo económico en la España contemporánea. Estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935,* 2 vols., tesis doctoral: Universidad de Alcalá, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

— (1999): *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea. Estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935*, Madrid: Oficina Española de Patentes y Marcas.

— (2008a): «Instituciones de I+D y progreso tecnológico en la historia de España», en Tortella y otros, pp. 111-163.

— (2008b): «Patentes, innovación y éxito empresarial. Estudio comparado de los principales fabricantes de máquinas de vapor en España, *c.* 1830-1914», en Tortella y otros, pp. 165-243.

Ortúñez Goicolea, Pedro Pablo (1999): *El proceso de nacionalización de los ferrocarriles en España, 1913-1941*, tesis doctoral, Universidad de Valladolid.

Otazu, Alfonso (1987): *Los Rothschild y sus socios españoles (1820-1850)*, Madrid: O. Hs. Ediciones.

Palafox, Jordi (1986): «Comercio exterior y vía nacionalista. Algunas consideraciones», en García Delgado (ed.), pp. 319-343.

— (1985): «Exportaciones, demanda interna y crecimiento económico en el País Valenciano», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 319-343.

— (1991): *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Barcelona: Crítica.

Pan-Montojo, Juan (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Madrid: Alianza/Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Parejo Barranco, Antonio (1989): *La industria lanera española en la segunda mitad del siglo XIX*, Málaga: Universidad de Málaga.

Paris Eguilaz, Higinio (1943): *El movimiento de precios en España. Su importancia para una política de intervención*, Madrid: CSIC.

Pascual, Pere y Carles Sudrià (1993): «Bancos y moneda en Cataluña, 1844-1859: del monopolio bancario al "free banking"», Asociación de Historia Económica, pp. 395-405.

Payne, Peter L. (1987): «Industrial Entrepreneurship and Management in Great Britain», en Mathias y Postan (eds.), Part I, pp. 180-230.

Pereira, Miriam Halpern (1983): *Livre Cambio e Desenvolvimento Economico. Portugal na segunda metade do século XIX*, Lisboa: Sá da Costa Editora (2.ª ed.).

— (1984): *Política y economía. Portugal en los siglos XIX y XX*, Barcelona: Ariel.

Pérez, Francisco y Lorenzo Serrano (1998): *Capital humano, crecimiento económico y desarrollo regional en España (1964-1997)*, Valencia: Fundación Bancaixa.

Pérez Blanco, José María (s.f.): «Rasgos macroeconómicos básicos de la evolución de la agricultura española, 1964-1982: crisis actual», *PEE*, 16.

Pérez Moreda, Vicente (1980): *Las crisis de mortalidad en la España interior (siglos XVI-XIX)*, Madrid: Siglo XXI.

— (1983): «En defensa del Censo de Godoy: observaciones previas al estudio de la población activa española de finales del siglo XVIII», en Anes, Rojo y Tedde (eds.), pp. 283-299.

— (1985): «La modernización demográfica, 1800-1930», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 25-62.

Perpiñá y Grau, Román (1972): *De economía hispana, infraestructura, historia*, Barcelona: Ariel.

Petrongolo, Bárbara y M.ª Jesús San Segundo (1999): «Staying-on at school at sixteen: the impact of labor market conditions in Spain», *Working Paper (Université D'Orléans)*.

Pike, Ruth (1966): *Enterprise and Adventure. The Genoese in Seville and the Opening of the New World*, Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Platt, D. C. M. (1983): «Finanzas extranjeras en España, 1820-1870», *RHE*, I, 1, pp. 121-150.

Pohl, Manfred; Teresa Tortella y Herman Van der Wee (eds.) (2001): *A Century of Banking Consolidation in Europe. The History and Archives of Mergers and Acquisitions*. Aldershot, Hants., Inglaterra: Ashgate.

Pollard, Sidney (1973): «Industrialization and the European Economy», *EHR*, XXIV, 4, pp. 6343-6348.

— (1982): *Peaceful Conquest: The Industrialization of Europe 1760-1970*, Oxford: Oxford University Press.

Pounds, N. G. (1947): *An Historical and Political Geography of Europe*, Londres: George G. Harrap & Co.

Poveda Anadón, Raimundo (1972): *La creación de dinero en España, 1956-1970. Análisis y política*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
— (1986): «Política monetaria y financiera», en Gámir, pp. 29-48.
Prados Arrarte, Jesús (1965): *El plan de desarrollo de España 1964-67. Exposición y crítica*, Madrid: Tecnos.
Prados de la Escosura, Leandro (1981): «Las estadísticas españolas de comercio exterior 1850-1913: el problema de las "valoraciones"», *MC*, 156, pp. 43-60.
— (1982): *Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913: tendencias a largo plazo*, Madrid: Banco de España.
— (1982b): «Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)», en Fontana (ed.), pp. 171-249.
— (1983): «Producción y consumo de tejidos en España, 1800-1913», en Anes, Rojo y Tedde (eds.), pp. 455-471.
— (1985): «Las relaciones reales de intercambio entre España y Gran Bretaña durante los siglos XVIII y XIX», en Martín Aceña y Prados (eds.), pp. 119-165.
— (1986): «Una serie anual del comercio exterior español (1821-1913)», *RHE*, IV, 1, pp. 103-150.
— (1988): *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Madrid: Alianza.
— (1993a): «Long-run Economic Growth in Spain Since 1800: An International Perspective», en Szirmai, Van Ark y Pilat.
— (1993b): «Spain's Gross Domestic Product, 1850-1990. A New Series», *MEH*.
— (2003): *El progreso económico de España (1850-200)*. Bilbao: Fundación BBVA.
— (2007): «Growth and Structural Change in Spain, 1850-2000: A European Perspective», *RHE*, 25, n.º 1, pp. 147-182.
— (2010): «Spain's international position, 1850-1913», *RHE*, 28, n.º 1, pp. 172-215.
— y Vera Zamagni (eds.) (1992): *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica,* Madrid: Alianza.
Presidencia del Gobierno (1963): *Plan de desarrollo económico para el período 1964-67*, Madrid: Comisaría del Plan de Desarrollo Económico.
Pueyo Sánchez, Francisco Javier (2003): «Oligopolio y competencia en la banca española del siglo XX: concentración económica y movilidad intra-industrial, 1922-1995», *RHE*, XXI, 1, pp. 147-194.
Puig Raposo, Nuria (1993): «La modernización de la industria del alcohol en Tarragona, Ciudad Real, Navarra y Granada (1888-1953)», en Asociación de Historia Económica, pp. 645-662.
— y Eugenio Torres (2008): *Banco Urquijo. Un banco con historia*, Madrid: Turner.
Pujol Andreu, Josep (1986): «Las crisis de sobreproducción en el sector vitivinícola catalán, 1892-1935», en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (eds.), pp. 317-346.
—; Manuel González de Molina; Lourenzo Fernández Prieto; Domingo Gallego y Ramón Garrabou (2001): *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*, Barcelona: Crítica.

Quiroz, Alfonso W. (1993): *Deudas olvidadas. Instrumentos de crédito en la economía colonial peruana, 1750-1820*, Lima: Pontificia Universidad Católica de Perú, Fondo Editorial.

Redonet Maura, José Luis (1961): «La industria de energía eléctrica en España», *Arbor*, pp. 59-91.

Reher, David; N. Pombo y B. Nogueras (1993): *España a la luz del censo de 1887*, Madrid: INE.

Reher, David-Sven (1986): «Desarrollo urbano y evolución de la población: España, 1787-1930», *RHE*, IV, 1, pp. 39-66.

Reig, Ernest (1990): «La adhesión española al Mercado Común Agrícola», en García Delgado (dir.), pp. 153-176.

— y Andrés J. Picazo (2002): *La agricultura española: Crecimiento y productividad*. Alicante: Caja de Ahorros del Mediterráneo.

Rein, Raanan (1993): *The Franco-Perón Alliance. Relations Between Spain and Argentina, 1946-1955*, Pittsburgh y Londres: University of Pittsburgh Press.

Reis, Jaime (1982): «Latifúndio e progresso técnico: a difusao da debulha mecânica no Alentejo, 1860-1930», *AS*, XVIII, 2, pp. 371-433.

— (1987): «A industrializaçao num país de desenvolvimento lento e tardio: Portugal, 1870-1913», *AS*, XXIII, pp. 207-227.

— (1988): «Pan y vino: la crisis agrícola en Portugal a finales del siglo XIX», en Garrabou (ed.).

— (1993): «El analfabetismo en Portugal en el siglo XIX: una interpretación», en Núñez y Tortella (eds.), pp. 237-269.

RENFE (1981): *Los ferrocarriles y el desarrollo económico de Europa Occidental durante el siglo XIX*, Madrid: Publicaciones de RENFE.

Requeijo, Jaime (1985): *Introducción a la balanza de pagos de España*, 2.ª ed., Madrid: Tecnos.

Reseña geográfica y estadística de España (1888), Madrid: Imprenta de la dirección General del Instituto Geográfico y Estadístico.

Ringrose, David (1970): *Transportation and Economic Stagnation in Spain, 1750-1850*, Durham, N.C.: Duke University Press.

— (1983): *Madrid and the Spanish Economy, 1560-1850*, Berkeley: University of California Press [ed. cast.: *Madrid y la economía española, 1560-1850,* Madrid: Alianza, 1985].

Robert Robert, Antonio (1959): «Industria Química» (fragmento), en *Estudios sobre la unidad económica europea*, VIII, segunda parte, Madrid: Estudios Económicos Españoles y Europeos, S.A.

Robledo, Ricardo (1988): «Crisis agraria y éxodo rural: emigración española a Ultramar, 1880-1920», en Garrabou (ed.), pp. 212-244.

Rogers, James E. Thorold (1891): *The Economic Interpretation of History*, Londres: T. Fisher Unwin.

Rojo, Luis Ángel y José Pérez (1977): *La política monetaria en España: objetivos e instrumentos*, Madrid: Banco de España.

Román, Manuel (1971): *The Limits of Economic Growth in Spain*, Nueva York: Praeger.

Ros Hombravella, J. y otros (1973): *Capitalismo español: De la autarquía a la estabilización. I (1939-1950)*; *II (1950-1959)*, Madrid: Edicusa.

Rosés i Vendoiro, Joan Ramon (1993): «Primeras hipótesis sobre la función de los bancos en la industrialización catalana (1829-1883)», Asociación de Historia Económica, pp. 447-460.

— (2004): «Industrialización regional sin crecimiento nacional: la industrialización catalana y el crecimiento de la economía española (1830-1861)», *Revista de Historia Industrial*, 25, pp. 49-79.

— (2006): «La primera fase de la industrialización en España, 1812-1880», en González Enciso, Agustín (ed.): *Historia Económica de la España Contemporánea*, Barcelona: Ariel, pp. 185-208.

Rossi, N. y G. Toniolo (1992): «Catching up or Falling Behind? Notes on Italy's Economic Growth 1895-1947», *EHR*, XLV, 3, p. 537-563.

Ruiz Martín, Felipe (1990): *Las finanzas de la Monarquía hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Madrid: Academia de la Historia.

Sáenz Díaz, Manuel (1878): «Estudio de los alimentos que consume la clase labradora y los braceros de algunas provincias de España», *Memorias de la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales*, vol. 8, Madrid.

Saiz, J. Patricio (2005): «Investigación y desarrollo: patentes», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 835-872.

San Segundo, M.ª Jesús (1999). «Algunos déficit en capital humano de una economía en convergencia», *Economistas* 80: 333-340.

Sánchez, Paloma; Asunción López; Mario Cervantes y Carolina Cañibano (2000): *El capital humano en la nueva sociedad del conocimiento. Su papel en el sistema español de innovación*, Madrid: Círculo de Empresarios.

Sánchez Alonso, Blanca (1990): «Una nueva serie anual de la emigración española: 1882-1930», *RHE*, VIII, 1, pp. 133-170.

— (1993): *Los determinantes de la emigración española, 1880-1930*, tesis doctoral inédita, Florencia: Instituto Universitario Europeo.

— (1995): *Las causas de la emigración española, 1880-1930*, Madrid: Alianza Editorial.

Sánchez-Albornoz, Nicolás (1963): *Las crisis de subsistencias de España en el siglo XIX*, Rosario, Argentina: Instituto de Investigaciones Históricas.

— (1964): «Crisis de subsistencias y recesión demográfica: España en 1868», *A*, pp. 27-40.

— (1968): *España hace un siglo: una economía dual*, Barcelona: Península.

— (1975a): *Jalones en la modernización de España*, Barcelona: Ariel.

— (1975b): *Los precios agrícolas durante la segunda mitad del siglo XIX*. Volumen I. *Trigo y cebada*, Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España.

— (1977): *España hace un siglo: una economía dual* (nuevo texto, revisado y ampliado), Madrid: Alianza.

— (ed.) (1985): *La modernización económica de España*, Madrid: Alianza.

— (ed.) (1987): *The Economic Modernization of Spain, 1830-1930*, Nueva York: New York University Press.

— y T. Carnero (1981): *Los precios agrícolas durante la segunda mitad del siglo XIX.* Volumen II. *Vino y aceite*, Madrid: Tecnos/Servicio de Estudios de Banco de España.

Sandberg, Lars G. (1982): «Ignorance, Poverty and Economic Backwardness in the Early Stages of European Industrialization: Variations on Alexander Gerschenkron's Grand Theme», *JEEH,* 11, 3, pp. 675-697.

— (1993): «Ignorancia, pobreza y atraso económico en las primeras etapas de la industrialización europea: variaciones sobre el gran tema de Alexander Gerschenkron», en Núñez y Tortella (eds.), pp. 142-170.

Santillán, Ramón (1865): *Memoria histórica sobre los bancos,* Madrid: Establecimiento tipográfico de T. Fortanet (reeditado por el Banco de España, 1982).

Sanz, Ángel B. (1926): «Automovilismo, aviación y radiotelefonía», en *El Financiero,* pp. 387-396.

Sanz, Jesús (1986): «La historia contemporánea de los montes públicos españoles, 1812-1930. Notas y reflexiones (II)», en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (eds.), pp. 142-170.

Sanz Ayán, Carmen (1988): *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid: Universidad de Valladolid.

Sardá, Juan (1948): *La Política Monetaria y las fluctuaciones de la Economía española en el siglo XIX*, Madrid: CSIC.

— (1987): *Escritos [1948-1980]*, Madrid: Banco de España.

Sarrailh, Jean (1957): *La España Ilustrada de la segunda mitad del siglo XVIII* (trad. Antonio Alatorre), México: Fondo de Cultura Económica.

Schultz, Theodore W. (ed.) (1971): *Investment in Human Capital,* Nueva York: Free Press.

— (ed.) (1974): *Economics of the Family, Marriage, Children, and Human Capital*, Chicago: The University of Chicago Press.

— (1975): «The Value of the Ability to Deal with Disequilibria», *Journal of Economic Literature*, 13.

Schumpeter, Joseph A. (1961): *The Theory of Economic Development. An Enquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Nueva York: Oxford University Press. (Hay trad. esp., Fondo de Cultura Económica).

Schwartz, Pedro y Manuel Jesús González (1978): *Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976)*, Madrid: Tecnos.

Segura, Julio (1990): «Intervención pública y política de bienestar: el papel del Estado», cap. 22 de García Delgado (dir.), pp. 831-857.

— y otros (1989): *La industria española en la crisis (1978-1984)*, Madrid: Alianza.

Serrano Sanz, José María (1986): «La política arancelaria española al término de la primera guerra mundial: proteccionismo, Arancel Cambó y tratados comerciales», en García Delgado (ed.), pp. 199-223.

— (1987): *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Madrid: Siglo XXI.

Shaw, Valerie J. (1977): «Exportaciones y despegue económico: el mineral de hierro de Vizcaya, la región de la ría de Bilbao y algunos de sus aplicaciones para España», MC, 142, pp. 87 y ss.

Sierra, Fermín de la (1953): *La concentración económica en las industrias básicas españolas*, Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
Silva, C. da (1980): «Acerca da génese das relaçoes de produçao características do latifúndio em Portugal», en Barros (ed.), pp. 47-96.
Simón Segura, Francisco (1973): *La desamortización española del siglo XIX*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
Simpson, James (1985): «La producción de vinos en Jerez de la Frontera, 1850-1900», en Martín Aceña y Prados (eds.), pp. 166-191.
— (1985a): *El consumo y producción de cereales panificables*, mimeo, Banco de España: Informe «Proyecto Europeo».
— (1987): «La elección de técnica en el cultivo triguero y el atraso de la agricultura española a finales del siglo XIX», *RHE*, V, 2, pp. 271-299.
— (1988): «Technical Change, Labour Absorption and Living Standards in Andalucía 1886-1936», Documento de Trabajo, Universidad Complutense, n.º 8810.
— (1989): «La producción agraria y el consumo español en el siglo XIX», *RHE*, VII, 2, pp. 355-388.
— (1989b): «New Estimates for Agricultural Production 1890-1936», mimeo.
— (1992): «Los límites del crecimiento agrario: España, 1860-1936», en Prados y Zamagni (eds.), pp. 103-138.
— (1993): *Spanish Agriculture: The Long Siesta, 1765-1965*, multicopiado.
— (1995): *Spanish agriculture: The long Siesta, 1765-1965,* Cambridge, R.U.: Cambridge University Press [ed. cast.: *La agricultura española (1765-1965): la larga siesta,* Madrid: Alianza, 1997].
— (2005): «Spanish Agriculture in the Long Run, 1760-1960», en Jerneck y otros, pp. 74-105.
Smith, Adam (1776): *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Nueva York: The Modern Library [1937] [ed. cast.: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* edición y traducción a cargo de Carlos Rodríguez Braun, Madrid: Alianza, 1994].
Solow, Robert M. (1957): «Technical Change and the Aggregate Production Function», *Review of Economics and Statistics,* XXXIX, pp. 312-320.
Stone, Lawrence (1969): «Literacy and Education in England, 1640-1900», *PP*, 42.
Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios (2009): «La balanza comercial agroalimentaria en 2008», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, n.º 2976, pp. 3-20.
Sudrià, Carles (1983): «Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria de gas en España, 1840-1901», *RHE*, I, 2, pp. 97-118.
— (1983a): «La exportación en el desarrollo de la industria algodonera española, 1875-1920», *RHE*, I, 2, pp. 369-386.
— (1984): «Atraso económico y resistencia a la innovación: el caso del gas natural en España», *DAG*, 5, pp. 149-184.
— (1987): «Un factor determinante: la energía», en Nadal, Carreras y Sudrià (eds.), pp. 313-363.
— (1990): «La industria eléctrica y el desarrollo económico de España», en J. L. García Delgado (ed.), pp. 149-184.

— (1990b): «La electricidad en España antes de la guerra civil: Una réplica», *RHE,* VIII, 3, pp. 651-660.
— (2007): «La banca catalana en los años de entreguerras y el debate sobre la decadencia. Una revisión», *RHEE*, vol. 1, pp. 269-287.
Summers, Robert y Alan Heston (1988): «A New Set of International Comparisons of Real Product and Price Levels Estimates for 130 Countries, 1950-1985», *RIW*, 34, 1.
Svennilson, I. (1954): *Growth and Stagnation in the European Economy*, Ginebra.
Sylla, Richard; Richard Tilly y Gabriel Tortella (eds.) (1999): *The State, the Financial System, and Economic Modernization,* Cambridge, Ingl.: Cambridge University Press.
Szirmai, A., B. Van Ark y D. Pilat (eds.) (1993): *Explaining Economic Growth. Essays in honor of Angus Maddison*, Amsterdam: North Holland.
Tafunell, Xavier (2005a): «Urbanización y vivienda», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 455-499.
— (2005b): «Empresa y bolsa», en Carreras y Tafunell (coords.), pp. 707-833.
Tallada Pauli, José M.ª (1946): *Historia de las Finanzas españolas en el siglo XIX*, Madrid: Espasa Calpe.
Tamames, Ramón (1960): *Estructura Económica de España*, Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
— (1961): *La lucha contra los monopolios*, Madrid: Tecnos.
— (1967): *Los monopolios en España*, Madrid: ZYX.
— (1974): *Estructura económica de España,* 3 vols., Madrid: Guadiana.
— (1990): *Estructura económica de España*, 19.ª ed., Madrid: Alianza.
— y Antonio Rueda (2008): *Estructura Económica de España*, 25.ª ed. Madrid: Alianza.
Tedde de Lorca, Pedro (1974): «La banca privada española durante la Restauración (1974-1914)», en Tortella (dir.) (1974a), pp. 217-455.
— (1978): «Las compañías ferroviarias en España, 1855-1935», en Artola (ed.), II, pp. 11-356.
— (1980): «La Compañía de los Ferrocarriles Andaluces (1878-1920): una empresa de transportes en la España de la Restauración», *IE*.
— (1981): «Capital y ferrocarriles: la estrategia de la Compañía de Andaluces en el conjunto ferroviario español (1874-1900)», en RENFE, pp. 165-184.
— (1983): «Comerciantes y banqueros madrileños al final del Antiguo Régimen», en Anes, Rojo y Tedde (eds.), pp. 301-331.
— (1985): «Sobre los orígenes históricos del subdesarrollo andaluz: algunas hipótesis», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 299-318.
— (1985b): «El gasto público en España, 1875-1906: un análisis comparativo con las economías europeas», en Martin Aceña y Prados (eds.), pp. 233-261.
— (1987): «Los negocios de Cabarrús con la Real Hacienda (1780-1783)», *RHE*, V, 3, pp. 527-551.
— (1988): *El Banco de San Carlos (1782-1829)*, Madrid: Banco de España/Alianza.
— (1991): «La naturaleza de las Cajas de Ahorros: sus raíces históricas», *PEE*, 46.
— (1993): *El Banco Exterior de España (1928-1991), Una aproximación histórica,* mecanografiado.

— (2007): «Los primeros cincuenta años del Banco de España: crisis financieras e innovaciones bancarias», *RHEE*, I, pp. 15-32.
Tena Junguito, Antonio (1985): «Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: la rectificación de las estadísticas oficiales», *RHE*, III, 1, pp. 77-119.
— (1988): «Importación, niveles de protección y producción de material eléctrico en España (1890-1935)», *RHE*, VI, 2, pp. 341-371.
— (1989): «Comercio exterior», en *EH*.
— (2005): «Sector exterior», en Carreras y Tafunell, pp. 573-644.
Titos Martinez, Manuel (1979): «La Caja General de Depósitos (1852-1874)», *MC*.
— (1989): «La Caja de Madrid en el siglo XIX: ¿Actividad asistencial o financiera?», *RHE*, VII, 3, pp. 557-587.
— (1991): «La respuesta histórica de las Cajas de Ahorros a las demandas de la sociedad española», *PEE*.
Tomás y Valiente, Francisco (1971): *El marco político de la desamortización en España*, Barcelona: Ariel.
Toniolo, Gianni (1988): *Storia economica dell'Italia liberale 1850-1918*, Bologna: Il Mulin.°
— (ed.) (1978): *L'economia italiana 1861-1940*, Roma-Bari: Laterza.
Torres Martinez, Manuel de (1956): *Juicio de la actual política española*, Madrid: Aguilar.
— y otros (1960): «El comercio exterior y el desarrollo económico español», *ICE*. (diciembre), pp. 18-56.
Torres Villanueva, Eugenio (1989): *Ramón de la Sota: Historia económica de un empresario (1857-1936),* 2 vols., Madrid: Editorial de la Universidad Complutense.
— (dir.) (2000): *Los 100 Empresarios Españoles del siglo XX*. Prólogo Gabriel Tortella, Madrid: LID.
Tortella, Gabriel (1964): «El desarrollo de la industria azucarera y la guerra de Cuba», *MC*, 91, pp. 131-163.
— (1973): *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid: Tecnos.
— (1974): «Las magnitudes monetarias y sus determinantes», Tortella (dir.), (1974a), pp. 457-534.
— (1978): «La formación de capital en España, 1874-1914: reflexiones para un planteamiento de la cuestión», *HPE*, 55, pp. 399-415.
— (1981): «La economía española, 1830-1900», en Tuñón de Lara (ed.), pp. 133-140.
— (1983a): «National Income Estimation by Means of Monetary Variables, the Case of Spain, 1772-1972. Some Preliminary Results», en Fremdling y O'Brien (eds.).
— (1983b): «La primera gran empresa química española: La Sociedad Española de la Dinamita (1872-1896)», en Anes, Rojo y Tedde (eds.), pp. 431-453.
— (1983c): *El consumo y la producción de trigo en España a finales del XIX,* mecanografiado. Banco de España: Informe «Proyecto Europeo».
— (1985a): «Producción y productividad agraria, 1830-1930», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 63-88.

— (1985b): «La economía española a finales del siglo XIX y principios del siglo XX», en García Delgado (ed.), pp. 81-116.
— (1987): «Agriculture: A Slow-Moving Sector, 1830-1935», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 42-62.
— (1987b): «La implantación del monopolio de los explosivos en España», *HPE*, 108-109, pp. 393-409.
— (1990): «CAMPSA y el monopolio de petróleos, 1927-1947», en Martín Aceña y Comín (eds.).
— (1991): «El monopolio de petróleos y CAMPSA, 1927-1947», *HPE*, Núm. Homenaje a D. Felipe Ruiz Martín, editado por F. Comín y J. Zafra, pp. 171-189.
— (1991a): *Introducción a la Economía para Historiadores*, 2.ª ed., Madrid: Tecnos.
— (1992a): «La integración vertical de una gran empresa durante la dictadura de Primo de Rivera. La Unión Española de Explosivos, 1917-1929», García Delgado (coor.), pp. 359-393.
— (1992b): «La historia económica de España en el siglo XIX: ensayo comparativo con los casos de Italia y Portugal», en Prados y Zamagni (eds.), pp. 56-80.
— (1994): «Patterns of economic retardation and recovery in south-western Europe in the nineteenth and twentieth centuries», *EHR,* XLVII, 1, pp. 1-24.
— (s.f.): *Historia de la Unión Española de Explosivos* (inédito).
— (1995): «The Hispanic American Connection in the Banco Hispano Americano of Madrid», en *Wirtschaft, Gesellschaft, Unternehmen. Festschrift für Hans Pohl zum 60. Geburtstag*, vol. 2, Feldenkirchen, Schönert, Röhlk y Schulz (eds.), Stuttgart: Franz Steiner Verlag, pp. 1179-1185.
— (1999): «The role of banks and government in Spanish economic development, 1850-1935», en Sylla y otros, pp. 158-181.
— (2000): «Prólogo» en Torres Villanueva, pp. 13-17.
— (2001): «Bank Mergers and Consolidation in Spanish History», en Pohl y otros, pp. 18-49.
— (2006): «El Banco de España: una nueva potencia financiera, 1874-1914», en Banco de España, pp. 109-134.
— (2007): *Los orígenes del siglo XXI. Un ensayo de historia social y económica contemporánea*, 3.ª ed., Madrid: Gadir.
— (dir.) (1974a): *La Banca española en la Restauración. I. Política y finanzas*, Madrid: Banco de España.
— (dir.) (1974b): *La Banca española en la Restauración. II. Datos para una historia económica*, Madrid: Banco de España.
— y otros (1970): *Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX, realizados en el Servicio de Estudios del Banco de España*, Madrid: Raycar Impresores.
— y otros (1978): «Las balanzas del comercio exterior español: un experimento histórico-estadístico, 1875-1913», en García Delgado y Segura (eds.), pp. 487-513.
—; Alfonso Ballestero y José Luis Díaz Fernández (2003): *Del Monopolio al libre mercado. La historia de la industria petrolera española*, Madrid: LID.

— y José Luis García Ruiz (2004): «Spanish Banking After the Civil War: A Halting Reconstruction Under Fascism 1939-1951», en Green y otros, pp. 104-128.
—;—; José María Ortiz-Villajos López y Gloria Quiroga (2008): *Educación, instituciones y empresa. Los determinantes del espíritu empresarial*. Colaborador: Ignacio Moral Arce. Madrid: Academia Europea de Ciencias y Artes.
—;—y José Luis García Ruiz (2010): *Historia del Banco Popular: la lucha por la independencia*, Manuscrito.
— y J. C. Jiménez (1986): *Historia del Banco de Crédito Industrial*, Madrid: Alianza-Banco de Crédito Industrial.
— y Jordi Palafox (1983): «Banca e industria en España», 1918-1936. *Investigaciones Económicas* 20, pp. 33-64.
—; Gloria Quiroga e Ignacio Moral-Arce (en prensa). «El empresario nace o se hace? Educación y empresarialidad en la España contemporánea» *RHE*.
Tortella, Teresa (2000): *Una guía de fuentes sobre inversiones extranjeras en España (1780-1914)*. Madrid: Banco de España.
— (ed.) (2001): *El camino hacia el euro. El real, el escudo y la peseta,* Madrid: Banco de España.
Tuñón de Lara, Manuel (ed.) (1981): *Revolución burguesa, oligarquía y constitucionalismo (1834-1923)* (vol. VIII de su *Historia de España*), Barcelona: Labor.
U. S. Bureau of the Census (1960): *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957,* Washington: U. S. Government Printing Office.
Valdaliso, Jesús M.ª (1991): *Los Navieros Vascos y la Marina Mercante en España, 1860-1935. Una historia económica*, Bilbao: Instituto Vasco de Administración Pública.
— (2000): «Entre el mercado y el Estado: la marina mercante y el transporte marítimo en España en los siglos XIX y XX», *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones (TST)*, n.º 1, pp. 55-79.
Valério, Nuno (1983) «O produto nacional de Portugal entre 1913 e 1947: Uma primeira aproximaçao», *RHEeS*.
Vandellós, Josep A. (1985): *Catalunya, poble decadent,* Barcelona: Edicions 62.
Velarde Fuertes, Juan (1955): «Consideraciones sobre algunas actividades monopolísticas en el mercado papelero español», *REP*, 6, 3 [reprod. en Velarde (1967), pp. 199-272].
— (1967): *Sobre la decadencia económica de España*, Madrid: Tecnos.
— (1968): *Política económica de la dictadura*, Madrid: Guadiana.
— (ed.) (1969): *Lecturas de economía española*, Madrid: Gredos.
Vicens i Vives, J. y M. Llorens (1961): *Industrials i polítics del segle XIX*, Barcelona: Editorial Vicens Vives.
— (1959): *Manual de Historia Económica de España*, Barcelona: Teide.
Vidal Olivares, Javier (2008): *Las alas de España. Iberia, líneas aéreas. De aerolínea de bandera a transportista mundial (1940-2005)*. Valencia, Universidad de Valencia.
Vilar, Pierre (1962): *La Catalogne dans l'Espagne moderne. Recherches sur les fondements économiques des structures nationales,* 3 vols., París: SEVPEN.

Villalonga Villalba, Ignacio (1961): «La banca española en lo que va de siglo», *Arbor*, pp. 93-111

Viñals, José (ed.) (1992): *La economía española ante el Mercado Único europeo. Las claves del proceso de integración*, Madrid: Alianza.

Viñas, Ángel y otros (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, 2 vols., Madrid: Banco Exterior de España.

Vincent, Bernard (1983): «Economía y sociedad en el Reino de Granada (siglo XVIII)», en AA.VV., pp. 377-405.

White, Eugene N. (1987): «¿Fueron inflacionarias las finanzas estatales en el siglo XVIII? Una nueva interpretación de los vales reales», *RHE*, V, 3, pp. 509-526.

Williamson, Jeffrey G. (1965): «Regional Inequality and the Process of Regional Development: A Description of the Patterns», *Economic Development and Cultural Change*, 42, I, pp. 3-45 [hay trad. esp. en Needleman (1972), pp. 91-141].

Willis, Robert J. (1974): «Economic Theory of Fertility Behavior», en Schultz (ed.), pp. 25-75.

Woodruff, William (1966): *The Impact of Western Man. A Study of Europe's Role in the World Economy, 1750-1960*, Nueva York: St. Martin's Press.

Yun Casalilla, Bartolomé (ed.) (1991): *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX)*, Salamanca: Junta de Castilla y León.

Zamagni, Vera (1978): «Istruzione e sviluppo economico. Il caso italiano 1861-1913», en Toniolo (ed.), pp. 137-178.

— (1984): «The Daily Wages of Industrial Workers in the Giolittian Period (1898-1913)», *RSE*, 1, pp. 59-93.

— (1986): «A Comparison of Real Industrial Wages in Belgium, France, Germany, Italy, Sweden and the U.K. in the First Decade of the XXth Century and problems of measurement in the 19th and 20th centuries», Ponencia preparada para la conferencia de Bellaggio sobre «Productivity: International Comparisons...».

— (1990): *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia 1861-1981*, Bolonia: Il Mulino.

— (1993): «Instrucción y desarrollo económico en Italia, 1861-1913», en Núñez y Tortella (eds.), pp. 181-222.

— (1992): *L'offerta di istruzione in Italia 1861-1987: un fattore guida dello sviluppo o un ostacolo?* Manuscrito.

Zambrana Pineda, Juan Francisco (1987): *Crisis y modernización del olivar español*, Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Abreviaturas de revistas

A	*Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*
AESC	*Annales E.S.C.*
AS	*Análise Social*
ASI	*Annali di Storia d'Impresa*
AyS	*Agricultura y Sociedad*
DAG	*Documents d'Anàlisi Geogràfica*
EEH	*Explorations in Economic History*
EHA	*Estudis d'Historia Agraria*
EHR	*Economic History Review, 2nd ser*
HPE	*Hacienda Pública Española*
ICE	*Información Comercial Española*
IE	*Investigaciones Económicas*
JEEH	*Journal of European Economic History*
JEH	*Journal of Economic History*
MC	*Moneda y Crédito*
MCV	*Mélanges de la Casa de Velazquez*
MEH	*Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Planificación, Documentos de Trabajo*
PEE	*Papeles de Economía Española*
PP	*Past and Present*
REP	*Revista de Economía Política*
RHE	*Revista de Historia Económica*
RHEE	*Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*
RHES	*Revue d'Histoire Economique et Sociale*
RHEeS	*Revista de História Económica e Social*
RIW	*Review of Income and Wealth*
RSE	*Rivista di Storia Economica*

Índice alfabético

aceite de oliva, aceite de oliva, 104, 133, 177, 182, 186, 260, 364, 453
acero, 126, 129-131, 137, 140, 145, 186, 262, 343, 376-378, 384, 406-407, 420-421, 577
ad valorem, aranceles, 189
AEG, 266-267, 431
Alemania, 33-34, 38, 47, 64, 67, 71, 74, 103, 109, 131, 141, 144, 157, 170, 185-187, 189, 193, 204, 214, 220, 247, 258, 262, 293, 295, 305, 327, 378, 384, 387, 439, 455, 457, 463, 466, 470, 483, 492-493, 510, 515, 534, 540, 543, 554, 560, 570, 574-575
alfabetización, 42-51, 78, 81, 84-85, 177, 284, 314-315, 320, 470, 574, 576
Alfonso XII, 61, 232, 245
Alfonso XIII, 586
algodón, 108, 115-116, 118-121, 123-124, 132, 167, 181-182, 186, 242, 244, 248, 373-374, 384, 422, 556
Altos Hornos de Vizcaya, 129, 376-377, 422
Álvarez Mendizábal, Juan (véase Mendizábal)
Andalucía, 66, 89, 122, 133, 154, 188, 230, 299, 309, 311, 328, 334, 424, 431, 463, 546-548
arado, 37, 47, 108
Aragón, 132, 175, 224, 311, 431, 548
aranceles, 42, 54, 105, 184, 189, 240-245, 250, 269, 271-272, 332, 373, 429, 539
aranceles interiores, 175
Arburúa, Manuel, 393
Ardanaz, Constantino, 233
Argentaria, 470, 498, 505
Argentina, 70, 123, 187, 191, 260, 339, 409, 431, 440, 467-468, 534
Asociación para la Reforma de los Aranceles, 245
Asturias, 97, 135, 153, 168, 215, 311, 328, 424, 548
Austria, 64, 131, 144, 378, 493, 543, 570, 575
autarquía, autarquismo, 285, 287, 292, 385, 388-389, 393, 438, 440-442, 444, 446-447, 538, 540, 563
AVE, 462-463
Ayacucho (batalla), 53, 60, 234

Azaña, Manuel, 335, 522
Azcárate, Gumersindo, 245

balanza de pagos, 106, 146, 151, 190, 196, 201, 251, 364, 394-395, 397, 415-417, 437-438, 442-451, 481, 493, 495, 541, 562-563, 566
balanza comercial, 121, 179, 189-192, 196, 219, 251, 288, 358, 364, 397-398, 438-439, 449-451, 475, 562
Banco Bilbao Vizcaya, 498, 505, 507
Banco Central Hispano, 498, 507
Banco Central, 486-487, 498, 507
Banco de España, 30, 149, 203, 205-210, 212-214, 218-220, 223, 237, 239, 250-252, 338, 341, 387, 437-438, 447-448, 473, 475, 479-481, 484, 487-491, 493-494, 497-498, 500, 502-503, 505, 519, 532, 536-537, 542, 551
Banco Español de Crédito, 258, 486, 498, 507
Banco Hipotecario, 213, 237, 239, 258, 336, 502
Banco Hispano Americano, 270, 486
Banco de Santander, 210, 487, 498, 507
Banco Urquijo, 431, 486, 496
Banco de Barcelona, 137, 207-208, 215, 217, 252, 269, 485
Banco de San Carlos, 54, 207, 257
Banco de Cádiz, 208, 210
Banco de Bilbao, 214, 485-487, 498
Banco de Crédito Industrial, 371, 397, 411, 492, 494, 502, 563
Banco de San Fernando, 207, 210
Barcelona, 21, 74, 84, 115, 117-118, 120, 122-125, 132, 136-137, 154-155, 160, 164, 166, 168, 176-177, 215, 244, 258, 266-267, 278, 313, 375, 379, 382, 384, 430-431, 434, 466, 471, 546
Barcelona Traction, Light and Power Co., 267, 431
Baring Brothers, banqueros, 259
Barrera de Irimo, Antonio, 417
Basagoiti, Antonio, 270, 486
Base monetaria, 476, 479-482, 519, 532
Base Quinta, 245, 247-248
Bauer, Ignacio, 258-259
Bélgica, 43, 45, 64, 84, 114, 117, 131, 141, 151, 186, 193, 243, 262, 268, 295, 305, 363, 378, 382, 432, 457, 545
beneficios, 88, 122, 143, 145, 149-152, 164, 166, 172-173, 231, 248, 263, 269, 273, 374, 398, 401, 410-411, 418, 460, 467, 472, 500-501, 506, 508, 551, 569
Bessemer, Henry (método siderúrgico), 126, 130, 140, 143, 145, 185, 262
Bilbao, 74, 125, 127, 132, 135, 137, 141, 146, 160, 166, 168, 210, 213-214, 218, 265, 267, 278, 382, 466
billete de banco, 203, 205, 478-479, 505
bimetalismo, 202, 204, 253
Bismarck, Otto von, 560
Bolsa, 200, 217-218, 220, 422, 490, 492, 507-508, 510-511
Bonaplata, hermanos, 117, 137
Borrego, Andrés, 244
Bosch i Labrús, Pedro, 244
Bravo Murillo, Juan, 235-236
Bretton Woods, 413, 495
burgos podridos, 63
Burgos, Javier de, 91

Cabarrus, François, 257
cabotaje, 160-162, 170-171, 174, 464-465
Cádiz, 59-60, 74, 161, 166, 230, 390
Caixa, La, 501
Caja de Depósitos, 215
Cajas de ahorros, 200, 215, 220, 337-338, 421, 498-500, 504
Calvo Sotelo, José, 428-429, 475, 478, 503, 520-522
Calvo-Sotelo, Leopoldo, 566
Camacho, Juan Francisco, 224, 236-237
Cambó, Francisco, 431, 488-489, 519, 539
Campo, José (marqués de), 154, 266, 270, 487
Canga Argüelles, José, 91
Cánovas del Castillo, Antonio, 61-62, 80, 232, 559
capital humano, 30, 37, 43-44, 46-49, 53, 77-82, 84, 125, 190, 192, 194, 284, 293,

306, 314-316, 318-320, 323-329, 350, 409, 443, 454, 546, 550, 571-572, 574, 576-578
capital extranjero, 139-140, 145, 147, 149, 151, 168, 193, 196, 201, 219, 260, 268, 429,
capital físico, 77, 123, 139, 152, 314, 443, 578-579
capital, 42, 46, 88, 97, 106, 109, 117, 122, 131, 136, 142-143, 147-149, 151, 191, 194-195, 200-201, 258-260, 262-265, 382-383, 389, 410, 421, 443-445, 447, 486-487, 504, 549
carlistas, carlismo (véase Partido Carlista), 61, 63
Carlos IV, 54, 58-59, 90, 96, 108, 233
Carlos III, 57-59, 89, 242, 276
Carner, Jaume, 522-523
Carrero Blanco, Luis, 416
Castelar, Emilio, 245
Catalana de Gas, 266, 434-435
Cataluña, 74, 76, 97, 113-117, 121-122, 125, 132-133, 135-136, 153-154, 166, 214, 217, 247, 266-267, 285-286, 299, 309, 311, 328, 335, 424, 431, 486, 545-548
Cavestany, Rafael, 340
China, 365, 554, 560, 575, 577
circulación fiduciaria (véase moneda fiduciaria, billete de banco)
Código de Comercio, 174, 215
coeficientes obligatorios de inversión, 500
Colmeiro, Manuel, 245, 276
colonización, 88, 333, 342-344
Comillas, marqués de (véase López López, Antonio)
Compañía General de Crédito en España, 257, 266
Comunidad Europea (véase también Unión Europea), 401, 416, 418, 420, 430, 495, 498, 525, 565-566
comunismo, 291, 334, 560, 564
conexiones hacia atrás, 151, 171, 188
conexiones hacia delante, 171-172
Confederaciones Hidrográficas, 342, 361
Consejo Superior Bancario, 489
convergencia, 176, 307, 320, 324-325, 548-550, 570-571
cooperativas de crédito, 337-338
Córdoba, 147, 153, 168, 230, 263
Cortes de Cádiz, 174, 223, 558
crecimiento demográfico, 55, 59, 64, 68, 70-71, 75-76, 370, 528, 569, 577-578
Crédit Lyonnais, 258
Crédit Mobilier Français, 209, 220
Crédito Mobiliario Español, 211, 214, 257-258, 266, 486
Cromwell, Oliver, 560
Cros, François, 135, 266, 382, 421
Crowding-out, 42, 201, 533, 550
Cuba, 114, 117, 121, 164, 183, 187, 191, 238, 260, 286, 288, 373-374, 486, 564
cuenta corriente (balanza de), 417, 441, 445, 448
cuentas corrientes (depósitos), 200, 475, 478, 484, 492, 498

Dalmau, Tomás, 155, 266
déficit exterior, 195, 449, 474
déficit presupuestario, 115, 225, 483, 488, 495, 531, 542, 563
derecho diferencial de bandera, 243-245
desamortización, 36, 43, 58, 62, 69, 82, 88-97, 104-105, 115, 201, 231-234, 236, 248, 334, 359, 360, 524
Deuda pública, 54, 90-91, 191, 193-195, 200-201, 207, 211-212, 218, 225-226, 232-234, 237-240, 489, 507-508, 519, 524, 526, 531, 541
Deuda pública, monetización de la, 487-488, 532
Deutsche Bank, 258, 266
difusión, 78, 140, 203
Dinamarca, 38, 247, 295, 363, 382, 543, 575
división del trabajo, 159, 174, 187
Doetsch, Heinrich, 264
Domecq, familia, 134, 261

Echegaray, José, 203, 212, 245

economías de escala, 109, 123, 136, 174, 188, 278, 340, 363, 399, 421, 468
educación, 42, 49-50, 77-78, 81-82, 306, 314-315, 317, 319, 323-324, 329, 359, 528, 541, 550, 567, 571-572, 575-578
efecto expulsión (véase *crowding-out*)
Egipto, 240
emigración, 70-72, 100, 105, 110, 190, 295, 321, 323, 329, 557, 566
empleo, 76, 118, 146, 151, 171-172, 182, 188, 321, 351, 369, 398, 418-419, 423, 496, 534, 536, 566, 568, 576-577
ENASA, 385, 390, 406
ENDESA, 390, 522, 532
Engel, Ley de, 346, 352
Ensenada, marqués de la, 229
ENSIDESA, 390-391, 397, 400, 406-407, 422, 500
escudo, 202
Espartero, Baldomero, 60, 93, 518
específicos, aranceles, 223
Esquilache, Motín de, 57
estabilización (véase Planes)
Estados Unidos, 105, 109, 141, 170, 204, 206, 253, 268, 288, 326-328, 340, 342, 395, 422, 443, 449, 455, 457, 467-468, 471-472, 493, 495, 497, 570-571, 575, 577-578
exportación, 105, 109-110, 114, 133-135, 138-139, 144-145, 147, 181, 183, 185-186, 189-190, 195, 365, 370, 384, 387, 397, 408-409, 411, 439, 444, 455, 457, 459, 464, 484, 494, 539, 546

fascismo, 283, 513, 555, 560
Fernández Villaverde, Raimundo (véase Villaverde)
Fernández Ordóñez, Francisco, 520, 525
Fernando VII, 59-60, 91, 164, 200, 223, 234-235, 243, 486
ferrocarril, 124, 132, 139, 141, 148-149, 152, 159-168, 170-174, 177, 179, 196, 200-201, 257, 263, 426, 460-461, 463
Ferrocarril de MZA, 168, 177, 239
Ferrocarril del Norte, 166, 168, 177,584
Ferrocarriles Andaluces, 168
fertilizantes, 106, 265, 341, 345, 348-349, 351, 381-384, 400
Figuerola, Laureano, 203, 224, 245-247
Filipinas, 164, 191, 286, 288, 486
filoxera, 66, 110, 134-135, 183, 185-186, 260, 335
Flores de Lemus, Antonio, 242, 248, 375, 475, 478, 520-522
Fomento del Trabajo Nacional, 244
Francia, 33, 38, 43, 45, 47-48, 64, 67, 71, 84, 103, 117, 131, 134-135, 141, 144, 157, 174, 179, 187, 189, 193, 206, 220, 243-244, 247, 253, 257, 259-260, 262, 265, 268, 281-282, 284, 289, 291, 293, 295, 305, 315, 335, 344, 371, 378, 382, 392, 433, 439, 455, 463, 501, 515, 543, 547, 567, 574-575, 577
Franco, Francisco, 59, 289-291, 297, 339, 389-390, 409, 412, 416, 441, 466, 495, 513, 518, 520, 540-541, 543, 560-563
Fuentes Quintana, Enrique, 109, 447, 509, 513, 520, 523, 525-526, 540, 542, 544

Galicia, 74, 97, 168, 311, 335, 548
Garay, Martín de, 223
Generalitat, 564
Gil, Pedro, 154, 266
Giner de los Ríos, Francisco, 81
Giolitti, Giovanni, 559
Girón, José Antonio, 398
Girona, Manuel, 208, 269-270
Godoy, Manuel, 59, 90, 233-234
González Ángel, Manuel, 261
González de la Peña, Ángel, 225
grado de apertura, 182, 188, 439-442, 539
Gran Bretaña, 33, 38, 64, 71, 103, 157, 187, 268, 295
Granada, 124, 147, 267, 374
Grecia, 41, 240, 293, 328, 382, 423, 543, 574-575
Gresham, Thomas (ley de), 204
Güell y Ferrer, Juan, 244
guerra carlista, 31, 66, 127, 141, 175, 183, 209, 223, 234, 518

Guerra Civil, 27, 32, 59, 62, 80, 82, 268, 283-285, 288-291, 297-300, 308, 312-313, 316, 319, 321, 326, 338-339, 342, 348-349, 352, 355-357, 361, 370-371, 384-388, 392, 398, 407, 426-427, 431-432, 437-438, 440, 444, 451, 454, 460-461, 463-464, 466-467, 476-479, 482, 484, 490, 503, 508, 523, 528, 535-536, 538, 541, 559-561, 564
Guerra de Secesión, 120, 167, 182
Guilhou, Hermanos, 239, 258

HASA, 385, 390
Hispanoamérica, 42-43, 49, 240, 243, 468, 422, 467-468, 510, 574, 576-577
Hispano-Suiza, 384-385, 390, 406
Holanda, 64, 160, 247, 295, 305, 324, 363, 382, 424, 457, 575
HUNOSA, 419, 427

IEME, 438, 490, 494, 540
importación, 153, 177, 183, 189, 194-195, 241-242, 332, 388, 390, 395, 417, 426, 433, 444, 454, 457, 539-540
Indelec, banco, 267
índice de Hoffmann, 371, 375-376, 402-403
industria química, 135-136, 148, 152, 263, 266, 381-382, 384, 400
industria algodonera, 116-117, 119-122, 154, 167, 248, 370, 373, 388, 392, 395
industria automóvil, 384, 404-405, 407
industria minera, 135
industrias nacientes, doctrina, 122, 187
Inglaterra (véase Gran Bretaña)
INH, 418, 430, 432
INI, 385, 389-391, 393, 397, 399-400, 405, 410, 418, 427-430, 432, 466-467, 515, 530
innovación, 260, 263, 278, 320, 324, 326-328, 370, 434, 572, 575
Institución Libre de Enseñanza, 79-80
inversión extranjera, 145, 191-198, 325-326
inversión, 89, 147, 173, 178, 192, 194, 199-200, 210, 221, 305, 312, 389, 395, 410, 415-420, 460-461, 500, 549-550
invisibles, 190
Irlanda, 64, 67, 293, 295, 305, 307, 543, 575
Isabel II, 60, 206, 232, 469
Israel, 413, 495, 575
Italia, 31, 33, 35-43, 45, 47-48, 50, 63-64, 67, 71, 74, 85, 103-104, 113, 131, 141, 150, 153, 156, 158, 162, 170, 176, 187, 206, 219, 240, 256, 260, 268, 281-284, 291-293, 295, 305, 314-315, 318, 326, 377-378, 382, 387, 392, 405, 423, 433, 439, 455, 467, 492-493, 501-502, 515, 523, 540, 543, 554, 559-560, 567, 569, 574-575, 577

Jaldún, Ibn, 568
Japón, 119, 153, 220, 300, 365, 424, 492, 510, 536, 554, 575, 577
Jaumandreu, Eudald, 244
Jerez, 105, 260-261
Jerez de la Frontera, 134, 188, 230, 261
Jovellanos, Gaspar Melchor, 58, 79, 88-89, 111, 334, 342

Keynes, John Maynard, 474-475, 513
krausista, 80

Larraz, José, 491
Lebon, Charles, 154, 266
Lebon, Philippe, 266
Lewis, W. Arthur (modelo de), 350, 556
Ley de Ferrocarriles, 130, 165-166, 171
Ley(es) Bancaria(s), 209, 337, 489-490, 500, 503, 506, 542
Leyes de protección industrial, 375-376
liberalismo, 59-61, 79, 223, 245, 262, 409, 412, 558, 562, 564
librecambio, 36, 105, 122, 241-247, 249, 272-273
List, Friedrich, 242, 244
Llorente, Juan Antonio, 91
López Ballesteros, Luis, 223
López Bravo, Gregorio, 411
López Puigcerver, Joaquín, 238
López Rodó, Laureano, 411
López López, Antonio (marqués de Comillas), 164

López de Mollinedo, Gregorio (véase Mollinedo)
Lorenzo Pardo, Manuel, 343

Macías Picavea, Ricardo, 342, 361
Madoz, Pascual, 82, 93, 127, 266
Madrid, 74, 79, 84, 151, 154, 168, 174-177, 207, 210, 214-215, 217, 230, 248, 258-259, 266-267, 309, 311, 313, 321, 375, 379, 383, 435, 463, 469-471, 485-487, 499, 545, 548, 561
Málaga, 74, 225, 127-128, 134, 141, 160, 267, 469
Mallada, Lucas, 359, 361
Mallorca, 267, 466, 469, 471
Malthus, Thomas, 68, 569
Manby & Partington, 266
manos muertas, 89, 97
maquinaria agrícola, 242
March, Juan, 431
María Cristina de Habsburgo-Lorena, 61
María Cristina de Nápoles, 60
Marx, Karl, 59, 289, 569
MATESA, 411, 494-495, 504, 563
Matheson, Hugh, 149, 264
Maura, Antonio, 299
Mendizábal, Juan Álvarez, 60, 91-93, 96, 234, 505
mercado, 38, 42, 51, 108-109, 114, 116-117, 125, 138-139, 148, 159, 172, 174, 176-178, 183, 185, 187, 201, 252, 263, 273, 279, 292, 332, 338-339, 346, 350, 352, 364, 368, 370, 373, 386-387, 398-399, 407, 412, 414, 418-419, 421, 433, 468, 504, 514, 529-530, 551, 563, 572
mercado de valores, 217, 422, 507, 509-510
mercado de capital, 106, 115, 200-201, 217-218, 220, 226, 494, 510, 562
Mercado Común (Europeo; véase también Unión Europea), 543, 545
Mesta, 58, 97, 104
México, 54, 170, 240, 486
minería, 138-140, 145-148, 151-152
Mirabeau, conde de, 207
moderados (véase partido poderado)
Mollinedo, Gregorio López de, 266
moneda fiduciaria (véase patrón fiduciario)
Mon, Alejandro, 223, 232
monopolio, 385, 391, 398-401
Monopolio de Petróleos, 399, 428, 430, 434, 463, 522
Monturiol, Narcis, 265
Moret, Segismundo, 245
Moyano, Claudio, 79-80
Mussolini, Benito, 63, 283, 418, 540, 559
Murcia, 122, 124-125, 147, 260, 299, 311, 328, 548
MZA, 168, 177, 239

naranja, 100, 124, 186, 260, 397-398
Narváez, Ramón, 60
Navarro Rubio, Mariano, 523, 541

O'Donnell, Leopoldo, 60, 66, 165
O'Shea, Enrique, 259
Oferta Monetaria, 201, 204-206, 211, 213, 216, 251-253, 473-477, 479-480, 482, 535-537
oligopolio, 269, 369, 374, 380, 398, 505
OPEP, 413-414, 457
Opus Dei, 411, 495, 563
Orovio, Manuel (marqués de), 80

Pacto de El Pardo, 61, 559
Pactos de la Moncloa, 538, 566
País Vasco, 73, 113, 116, 151, 166, 175, 188, 214-217, 299, 309, 328, 424, 486, 546-548
País Valenciano, 166, 188, 547
Palacio, Loyola de, 351
Paribas (*Banque de Paris et des Pays Bas*), 258
partido carlista, 60-61, 92, 223
partido moderado, 60, 93, 223
partido republicano, 61, 528
Partido Progresista, 60, 96, 115, 165-166
Partido Socialista, 61, 418, 420, 530, 558
Pastor, Luis María, 235, 245
patrón fiduciario, 205, 212, 219, 252-253, 473, 482, 487, 493

patrón plata, 204-205
patrón oro, 204-206, 219, 252-253, 473-478, 482-483, 493, 532, 535
Pegaso, 385, 390, 406
Peral, Isaac, 265
Pereire, banqueros, 211, 505
Pérez Galdós, Benito, 236
pesca, 323, 345, 347, 355-357, 364
peseta, 72, 173, 183, 190, 194, 196, 202-205, 219, 237-238, 350, 393-394, 440, 442, 445, 474, 477, 483, 489, 519, 542, 563
Plan de Estabilización de 1899, 286, 475, 477, 518-519
Plan de Estabilización de 1959, 284, 326, 392, 398, 401, 405, 409, 441, 444, 447, 461, 493, 537, 540, 542, 562
Planell, Joaquín, 393
Planes de Desarrollo, 410, 420, 463
polos de desarrollo, 411
Portugal, 33, 35-36, 38-42, 47-48, 50, 63-64, 67, 71, 85, 103-105, 109, 113, 120, 148, 168, 240, 247, 256, 268, 292, 295, 314-315, 318-319, 328, 423, 455, 461, 466, 543, 545, 559-560, 567, 569, 574-576
pósitos, 336
precios, 336, 338-341
presupuesto, 89, 115, 201, 222-223, 225, 231-232, 235-237, 240-241, 249, 288, 365, 397, 421, 475, 487, 524, 527, 529-530
Prim, Juan, 60
Primo de Rivera, Miguel, 59, 284, 289-290, 299, 320, 428-429, 466, 471, 503, 513, 520-521, 559
productividad, 96, 100-101, 106, 346-349, 351, 361, 363
progresistas (véase partido progresista)
progreso técnico, 58, 159, 174, 187-188, 324, 460, 468, 569
Prost, Adolphe, 239, 257-258
proteccionismo, 42, 51, 72, 242-247, 249-250, 278, 292, 331-332, 352, 367, 409, 425, 440, 538, 546
Quintana, Manuel, 79-80, 85
real, 202, 207
Real Compañía Asturiana de Minas, 151, 264
reconversión industrial, 419, 545, 565-566
Reforma agraria, 58, 89, 333-336, 342-344
relaciones de intercambio, 189, 458-459
remesas, 51, 190-191, 196, 233-235, 442, 444, 446, 450, 563
RENFE, 268, 461, 463
Renta Nacional, 34, 87, 170-171, 179, 188, 202, 206, 218-219, 227, 293, 343, 346, 358, 393-395, 397, 412, 417, 423, 439, 441, 446, 474, 477-478, 489-490, 496, 514-515, 517, 530-531
Repesa, 390, 428, 430
Repsol, 421-422, 430, 435
República, Primera, 212, 374
República, Segunda, 284, 290-291, 315, 320, 334, 338-339, 361, 384, 438, 441-442, 444, 446, 466, 483, 522, 528, 559, 564
revolución burguesa, 89
revolución proletaria, 555
revolución agraria, 87, 360, 424, 556
Revolución Francesa, 89, 92, 134, 174, 261, 553-554
Revolución Inglesa, 554
Revolución Industrial, 47, 53, 87, 113, 115, 126, 150, 152, 154, 185, 281, 286, 370, 402, 556, 579
Ricardo, David, 187, 244, 569
Río Tinto, 135, 148-149, 228, 263-264, 421
Riu, Emilio, 267
Rodríguez, Gabriel, 245
Rojo, Luis Ángel, 480, 536-537
Roscher, Wilhelm G.F., 569
Rostow, Walt W., 114, 569
rotativismo, 559
Rothschild, banqueros, 54, 149-151, 215, 237, 239, 257, 264, 270, 486
Rubio Jiménez, Mariano, 495, 537
Rusia, 45, 67, 70, 131, 144, 243-244, 290, 293, 387, 539-540, 554, 564

Sagasta, Práxedes M., 62, 232, 237, 559
Salamanca, José (marqués de), 207, 313
Salaverría, Pedro, 237
Salazar, António Oliveira, 63, 560
Santa Ana de Bolueta, 129
Santander, 74, 84, 151, 160, 267, 382, 466
Santillán, Ramón, 208, 223-224, 236
Sanz del Río, Julián, 359, 385
Sardá, Juan, 194, 202, 250, 285, 537, 541
Say, Jean Baptiste, 244
Schuckert, grupo eléctrico, 266-267
SEAT, 390, 397, 405-406
Semana Trágica, 288, 290
SEPI, 418-419, 427, 432
Serrano, Francisco, 60, 212
Sevilla, 74, 127, 136, 160, 164, 168, 463, 466
Sevillana de Electricidad, 155, 267, 431
siderurgia, 114, 125-131, 137, 140, 145, 151, 262, 369, 383, 387, 390-391, 399, 403, 405-406, 408, 412, 418, 420, 426, 565
Siemens, compañía de electricidad, 126, 130, 145, 266-267
Silvela, Francisco, 519
sistema bimetalista (véase bimetalismo),
sistema métrico decimal, 175
Sistema Monetario Europeo, 474, 483
Smith, Adam, 77, 159, 187, 212, 239, 242, 244, 314, 398, 489
socialismo (véase Partido Socialista)
Sociedad Española Mercantil e Industrial, 139
Sociedad Valenciana de Crédito y Fomento, 270
Sociedad Española de la Dinamita, 109, 135-136, 265, 382-383
Stalin, José, 560
Suanzes, José Antonio, 389-391, 393, 397, 405, 409
Suárez, Adolfo, 418, 530
sucursales bancarias, 470
Suecia, 38, 47-48, 64, 71, 114, 126, 131, 142, 144, 157-158, 247, 293, 295, 300, 378, 424, 543, 567
Suiza, 41-42, 114, 117, 186-187, 243, 247-248, 300, 327, 545, 575
Sundheim, Wilhelm, 264

Talgo, 462
Tarradellas, Josep, 564
Tarragona, 166, 260
tecnología, 37, 47, 77, 108, 146-147, 149, 166, 178, 192, 194, 253, 262, 265, 319, 324-329, 371, 383, 390, 405, 409, 418, 450, 556
Tennessee Valley Authority, 342
Tharsis, 135, 139, 148-149, 263-264
tipo de cambio, 388, 397, 444, 457, 483, 489, 542, 563
tipo de interés, 233, 489
Torres, Manuel de, 393-394
Toynbee, Arnold, 569
trasformismo, 559
turismo, 190, 405, 415, 423, 441-445, 450, 451, 467, 495, 563

Ullastres Calvo, Alberto, 541-543
Unión Monetaria Latina, 203-204
Unión Europea, 30, 284, 291, 318-320, 345, 348, 352, 357, 364-365, 441, 445, 450, 455, 457, 467, 472, 483, 542, 544, 549-551
Unión Española de Explosivos, 109, 136, 383
Urquijo, Estanislao, 270, 486
Urquijo, Mariano Luis, 91
USA (véase Estados Unidos)

Valencia, 74, 84, 124, 125, 134, 154, 160, 166, 210, 213, 218, 230, 256, 258-260, 267, 311, 328, 466, 500-501, 510, 548
Valladolid, 84, 168, 176-177, 266-267
valoraciones, 179, 189
Vandellós, José, 309
velocidad de circulación del dinero, 206, 219, 474, 477-478
ventaja comparativa, 41, 117, 185, 187, 243, 325, 327

ventaja absoluta, 110
ventajas estáticas, 188
ventajas dinámicas, 188
Vico, Giambattista, 568
Villaverde, Raimundo Fernández, 72, 183, 206, 224, 236, 238-239, 286, 380, 475, 477, 488, 518-520, 532

Weisweiller, Daniel, 257-259, 270

Xifra, Narcís, 155, 266, 430

Ybarra, familia, 129, 262

Zaragoza, 84, 124, 165-166, 168, 210, 267, 395, 431

3491152

Existe acuerdo entre los especialistas en que la primera edición de este libro «representa un hito en la historiografía de España» (Richard Herr, Berkeley) y en que es una obra «magistral» (Joseph Harrison, Universidad de Manchester). Su éxito ha sido indudable en términos del eco que ha tenido entre estudiosos y estudiantes y también en términos de ventas.

Manteniendo la misma estructura y características de las ediciones anteriores, en esta tercera edición los autores han llevado a cabo una profunda revisión y puesta al día de los datos, las series y la bibliografía en que se apoya, incorporando los nuevos trabajos y enfoques de los mejores especialistas y también los resultados de su propia investigación. De este trabajo resulta una nueva síntesis sobre un período apasionante de la historia económica de España que llega en su análisis hasta el presente, con numerosas referencias a la presente crisis y sus causas.

ISBN 978-84-206-8468-0

Alianza Editorial